Betrachtungen über das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat als Absatzorgan der Ruhrzechen

DISSERTATION

zur Erlangung der Doktorwürde
an der
Handelshochschule Mannheim

Vorgelegt von

Diplom-Kaufmann

Hans-Joachim Hardt

Saarbrücken

Referent: Professor Dr. W. Le Coutre, Mannheim.
Korreferent: Professor Dr. Schuster, Mannheim.

Tag der mündlichen Prüfung: 24. Februar 1933.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalt.

Vorwort 1

Einleitung 3

I. Die Entwicklung der Absatzorganisation des RWKS . . 5

Die Entstehung und Entwicklung der Syndikatshandelsgesellschaften

Syndikatshandelsgesellschaften, Zechenhandelsgesellschaften und freier Handel

Kritische Würdigung der Vor- und Nachteile der Syndikatshandelsgesellschaften

Die Regelung im Hamburger Revier

II. Die Syndikatshandelsorganisation in Süddeutschland . 13

Das Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co., Mannheim

Die Tonnengrenze für die direkte Belieferung durch den Kohlengroßhandel

Die Exklusivklausel des Kohlenkontors

III. Die Wettbewerbsverhältnisse der Ruhrkohle . . . 17

a) Die internen Bestimmungsgründe der Wettbewerbsfähigkeit 17

b) Die Tarifpolitik der Reichsbahn 19

c) Der Wettbewerb der ausländischen Kohle auf dem Inlandsmarkt 24

d) Das Problem der internationalen Verständigung . 24

IV. Die Verkaufspolitik des Rheinisch-Westfälischen-Kohlensyndikates 32

1. Preispolitik und Kohlenwirtschaftsgesetz . . . 32

Die Preispolitik der mittleren Linie

Die staatliche Einflußnahme auf die Geschäftspolitik des Syndikates .

Die Auswirkung der staatlichen Preisregelung durch das KWG .

2. Absatzpolitik und Marktlage 40

Die Unterscheidung von „bestrittenem" und „unbestrittenem" Gebiet hinsichtlich der Preisstellung

Vergleichskalkulation für deutsche und englische Steinkohle

Die wechselseitige Abhängigkeit von Preis- und Absatzpolitik

3. Exportpolitik und Produktionskosten 46
Beschäftigung, Kapazität und Kostenverlauf
Die Differentialkalkulation als Grundlage für den Exportpreis der Ruhrkohle

V. Das syndikatsinterne Verrechnungsverfahren . . . 56
Die Bedeutung des Verrechnungspreises
Die neueste Umlageregelung (1931)
Der betriebswirtschaftliche Charakter der Umlage

VI. Zusammenfassende Schlußbetrachtung über das RWKS als Absatzorgan der Ruhrzechen 62

VII. Gesamtüberblick über die betriebswirtschaftlichen Problematik des RWKS als Absatzorgan der Ruhrzechen . . 66

VIII. Anhang . . . . . .
Literaturverzeichnis
Das unbestrittene Gebiet des RWKS (Uebersicht)

Abkürzungen.

KWG = Kohlenwirtschaftsgesetz
RKR = Reichskohlenrat
RKV = Reichskohlenverband
RKK = Reichskohlenkommissar
RWKS = Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat
VfbI = Verein für die bergbaulichen Interessen, Essen
SHV = Steenkolenhandelsvereeniging, Utrecht
KK = Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co., Mannheim
BIV = Bergbauindustrieverband
JB = Jahresbericht
Enquête = Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß) Die deutsche Kohlenwirtschaft (1929)

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554418_0098

Vorwort.

Die nachstehende Arbeit hat sich zwei Hauptaufgaben gestellt: Einmal die funktionelle Seite des RWKS als Absatzorgan der Ruhrzechen zur Darstellung zu bringen, und zweitens die Verkaufspolitik des Syndikats im Rahmen der bestehenden Organisation und unter Berücksichtigung der herrschenden Wettbewerbsverhältnisse einer eingehenden Betrachtung zu unterziehen. Ausgehend von dem Gedanken, daß die Verkaufspolitik als Instrument in Händen des Unternehmers großen Einfluß auf die Gestaltung des Absatzes ausüben kann, wurde diese zum Zentralproblem der Arbeit gewählt. Gerade bei kartellgebundenen Betrieben mit sehr unterschiedlichen Gestehungskosten ist es besonders schwierig, gleichzeitig den Interessen der Unternehmer sowie denen des Marktes gerecht zu werden. Beim RWKS komplizieren außerdem die staatliche Regelung, die Tarifpolitik der Reichsbahn sowie der starke Wettbewerb von „ruhrfremden" Kohlen das Absatzproblem in ganz erheblichem Maße.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit war es selbstverständlich nicht immer möglich in Einzelheiten zu gehen, sondern es handelt sich oftmals nur um die Umreißung der Problemstellung. Dies war schon deshalb möglich, da die Probleme des Zechenproduktionsbetriebes, wie Erzeugungsbedingungen, Lohnverhältnisse und Selbstkosten eine ausführliche Darstellung im „Enquêteausschuß für die deutsche Kohlenwirtschaft"[1] gefunden haben und daher hier größtenteils als bekannt vorausgesetzt werden dürfen.

Die wechselseitige Abhängigkeit von Produktion und Absatz bewirkte dagegen, daß die genannten Faktoren insofern berücksichtigt werden mußten, als sie von maßgeblichem Einfluß auf den Absatz des Syndikates waren.

Die wirtschaftliche Problemstellung liegt demnach einerseits darin, mit welchen Maßnahmen das Syndikat seiner Aufgabe als

---

[1] Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft: Unterausschuß für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß) „Die deutsche Kohlenwirtschaft" (1929).

Absatzorgan der Ruhrzechen gerecht wird, andererseits, welche Wirkungen dieselben auf den Absatz der Ruhrkohle ausüben und wie diese vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt zu beurteilen sind.

Es ist mir denn auch ein aufrichtiges Bedürfnis, meinem hochverehrten Lehrer Herrn Prof. Dr. Le Coutre, Mannheim, sowie Herrn Prof. Dr. Schuster, Mannheim, für ihre wertvollen und praktischen Hinweise bei der Ausgestaltung und Systematisierung der Arbeit, meinen besten Dank auszusprechen!

Einleitung.

Ein Wesensmerkmal des Bergbaues liegt seit jeher in der starken Abhängigkeit von naturbedingten Faktoren. Ein Bergbaubetrieb, bei dem Konstitutionsfehler vorliegen, wie zu große Teufe[1] und damit schwierige oder kostspielige Erreichbarkeit der Kohlenflöze, geringwertige Qualität der Kohle usw., wird unter normalen Umständen niemals zu einer wirklichen Rentabilität gelangen.

Trotzdem haben heute diese naturbedingten Faktoren an Bedeutung gegenüber früher verloren, da der hohe Stand der Rationalisierung eine große Anpassung an die Abbauverhältnisse gestattet, wodurch das Problem immer mehr zu einer reinen Kostenfrage wird. An dieser Stelle setzt denn auch die wirtschaftliche Ueberlegung ein, die darüber entscheidet, ob der geforderte Aufwand im richtigen Verhältnis zu dem zu erwartenden Ertrag steht. Diese zunächst rein technische Rentabilitätskalkulation hat in jedem Fall die bestehenden Absatzmöglichkeiten in den Kreis ihrer Betrachtungen mit einzubeziehen, wenn ein richtiges Gesamtbild entstehen soll. Gerade hier muß man sich jedoch zum großen Teil auf reine Schätzungen verlassen, da von Beginn der Arbeiten an bis zur Förderung der ersten Tonnen Kohlen bei einer mittleren Schachtanlage mit mindestens zehn Jahren gerechnet werden muß. Die Kapitaldisposition auf so lange Sicht bringt naturgemäß erhebliche Risiken für den Unternehmer mit sich, da in der Zwischenzeit sich die Marktlage von Grund auf ändern kann. Ende des vorigen Jahrhunderts war jedoch dieses Risiko bei der in der Entwicklung begriffenen Industrie, deren Kohlenbedarf sich von Jahr zu Jahr steigerte, kaum beachtlich, sondern der Schwerpunkt lag auf der technischen Seite (Wassereinbruch, Sandrutschen, Schlagwetter etc.).

Die Technik hat im Laufe der Jahre große Fortschritte gemacht und zur Mechanisierung der Gewinnung geführt, wodurch der Bergbaubetrieb gleichzeitig eine größere Spanne zwischen normaler Beschäftigung und maximaler Kapazität erhielt und somit elastischer und anpassungsfähiger gestaltet wurde.

Trotzdem ist durch den Krieg eine derart bedeutende Verschiebung der kohlenwirtschaftlichen Verhältnisse eingetreten,

[1] Bergbaulicher Fachausdruck für Tiefe.

daß Angebot und Nachfrage bei der späteren Rückentwicklung auf den normalen Konsum in einem immer größer werdenden Mißverhältnis zueinander standen. Vor allem hat durch die Kriegsjahre die Braunkohle zum Nachteil der Steinkohle gewonnen; außerdem werden durch die vollzogene technische Rationalisierung der Anlagen bedeutende Mengen Kohlen eingespart. In vielen Fällen hat sich der Konsum auch auf billigere Sorten, z. B. Abfallkohle (Staubkohlenfeuerung!) umgestellt. Hinzu kommt, daß Wasserkräfte und Oel als Energiequellen an Bedeutung zugenommen und somit einen großen Teil des früheren Steinkohlenabsatzes verdrängt haben. Außerdem begegnet die Ruhrkohle heute auf dem Weltmarkte Kohle aus Ländern, deren Erzeugung vor dem Kriege bei weitem nicht zur Eigenversorgung ausgereicht hätte (Holland!), während durch die Lostrennung von Oberschlesien in Polen[2] ein beachtenswerter Konkurrent entstanden ist.

Mit dem Jahre 1925 machte sich zuerst die Absatzschrumpfung im Ruhrkohlenbergbau bemerkbar, wobei bis heute lediglich der englische Bergarbeiterstreik 1926 und der strenge Winter 1928/29 eine vorübergehende Unterbrechung brachten.

Jedenfalls stellt unter diesen Umständen die Absatzfrage ein ernstes Problem für den Ruhrbergbau dar, dessen Lösung mit allen zu Gebote stehenden Kräften angestrebt werden muß. Bei der Fülle von Fragen und der Einwirkung von Machtfaktoren, welche außerhalb des Einflußbereiches des Syndikates stehen, dürfte dies jedoch keineswegs leicht sein. Zunächst ist es daher erforderlich, einen Gesamtüberblick über den wirtschaftlichen Fragenkomplex zu gewinnen, welcher Aufgabe u. a. die nachstehende Darstellung dienen möge.

---

[2] Seite 23.

I. Die Entwicklung der Absatzorganisation des RWKS.

Die heutige Absatzorganisation des RWKS ist ein Gebilde, welches in engster Anpassung an die wirtschaftlichen Bedürfnisse entstanden ist und daher durch die Syndikatsverträge die verschiedensten Umgestaltungen erfahren mußte.

Die Zeit von 1878—1888 wird im wesentlichen durch zwei Maßnahmen gekennzeichnet, die unabhängig von einander angewandt wurden und deshalb zu keinem praktischen Erfolg führen konnten. Einerseits handelte es sich um die sogen. „Förderkonventionen"[1], welche die Kohlenförderung ihrer Mitglieder, durch die Zuteilung einer Förderquote, deren Höhe nicht überschritten werden durfte, kontrollierten; andererseits um die sogen. „Preiskonventionen"[2], welche durch die Festlegung von Mindestpreisen für jede Kohlensorte Preisunterbietungen ausschalten sollten. Da jedoch die Förderkonventionen unabhängig von den Verkaufspreisen waren und die Preiskonventionen keine bindenden Vorschriften über die Einhaltung von bestimmten Produktionsmengen enthielten, waren beide von vornherein zur Wirkungslosigkeit verurteilt. Hierdurch wurden sich die Produzenten darüber klar, daß bei einer Gesamtorganisation der Ruhrzechen beide Maßnahmen Hand in Hand mit einander gehen müßten und auf die Dauer auch eine eigene syndikatliche Verkaufsorganisation nicht entbehrt werden könnte. Es bildeten sich zunächst sogen. „Verkaufsvereine"[3], die jedoch auch dann noch nicht über eine regionale Bedeutung hinauskamen, als inzwischen das Syndikat im Jahre 1893 gegründet worden war. Dieses war daher für seinen Absatz vorläufig fast ganz auf den Kohlengroßhandel angewiesen, der im vollen Bewußtsein seiner Bedeutung es ausgezeichnet verstand, diese Abhängigkeit der Produzenten zu seinem eigenen Vorteil auszunutzen. So kaufte er zu Zeiten des Tiefstandes[4] der

---

Quelle zu den nachfolgenden Anmerkungen: Baedeckers Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund vom Jahre 1923, Seite IX und ff.

[1] Die ersten Förderkonventionen datieren aus den Jahren 1878, 1880 und 1881.

[2] Die ersten Preiskonventionen fallen in das Jahr 1888 (z. B. die Gaskohlengemeinschaft und die Gasflammkohlenvereinigung).

[3] Z. B. der Dortmunder Kohlenverkaufsverein von 1890.

[4] Da es sich immer nur um zeitweilige Preisschwankungen handelte,

Preise sehr günstig ein und schloß langjährige Verträge ab. Der Großhändler nahm alsdann die Mengen zum großen Teil auf Lager, um sie bei günstiger Gelegenheit weiterzuveräußern. In Zeiten einer Hochkonjunktur sah sich das Syndikat daher oft gezwungen, seine langfristigen Verträge zu erfüllen, während der Großhändler allein den ganzen Konjunkturgewinn einsteckte. Hierdurch entstand für das Syndikat die Notwendigkeit, den Vertrieb selbst in die Hand zu nehmen.

Zunächst wurden jedoch keine Neugründungen von Gesellschaften ins Auge gefaßt, sondern lediglich eine Beteiligung bei den bestehenden Händlergemeinschaften angestrebt. Weiterhin galt es vor allem, den Wettbewerb der Händler untereinander zu beseitigen, indem man ihnen ein bestimmtes Verkaufsrevier zuwies, über dessen Grenzen hinaus sie nicht tätig werden durften. Dadurch erreichte man immerhin eine gewisse Beschränkung der Konkurrenz, die an und für sich jedoch erst dann wirksam wurde, als die Händler sich zu größeren Gruppen zusammengeschlossen hatten.

Mit der Errichtung der Syndikatshandelsgesellschaften wurde gleichzeitig eine Einteilung des inländischen Absatzgebietes vorgenommen. Heute ist dieses in neunundzwanzig genau von einander abgegrenzte Reviere eingeteilt.

Als erste Syndikatshandelsgesellschaft in Deutschland ist die um 1900 gegründete Kohlenhandelsgesellschaft „Glückauf" in Kassel zu erwähnen. Das Syndikat selbst errichtete in Düsseldorf eine Agentur. Damit war der Anfang zu den Syndikatshandelsgesellschaften gemacht und das Syndikat beteiligte sich an den Händlergemeinschaften nach Maßgabe seines unmittelbaren Absatzes in dem jeweiligen Gebiet. Dies gab ihm gleichzeitig die Möglichkeit, die Absatzverhältnisse an Ort und Stelle zu beobachten und den Absatz in seinem Interesse zu regeln.

In der Folge entwickelten sich nach dem Vorbild von Kassel weitere Handelsgesellschaften, wobei der Großhandel immer mehr aus seiner früheren Position verdrängt wurde, da die Syndikatshandelsgesellschaften nicht alle Großhändler mitübernehmen konnten und strenge Bindungen an den Beitritt, wie z. B. eine gewisse Mindestabnahme, geknüpft hatten. Die Gruppe der ausgeschlossenen Händler wurde auf diese Art zu Zweitehands-Händlern degradiert, da sie fortan nicht mehr direkt vom Syndikat,

---

kann man von einer Baisse im eigentlichen Sinne zu dieser Zeit noch nicht reden. Erst um die Jahrhundertwende machen sich die ersten Anzeichen einer längeren Depression bemerkbar und erst in dieser Zeit wird die Grundlage für eine eigene Absatzorganisation des Syndikates gelegt! (Gründung der Kohlenhandelsgesellschaft „Glückauf" im Jahre 1900! siehe Seite 5.) Im Uebrigen ist für das Verhalten des Syndikates während der Baisse vor allem das Kirdorf'sche Prinzip der Preispolitik der mittleren Linie von ausschlaggebender Bedeutung gewesen. (siehe Seite 32 und ff.)

sondern über die Syndikatshandelsgesellschaften beziehen mußten. Außerdem bedeutete die Verminderung der großen Uebersetzung, die im Großhandel stark um sich gegriffen hatte, eine weitere Stärkung der Position der Syndikatshandelsgesellschaften und damit auch des Syndikates.

Bestimmend für den stets zunehmenden Einfluß des Syndikates auf die Handelsgesellschaften ist vor allem das vertraglich bedungene Vorkaufsrecht, sobald Anteile der letzteren frei werden.

Das Syndikat schlug nun absatzpolitisch neue Wege ein, indem es versuchte, den Vertrieb so viel wie möglich selbst in die Hände zu bekommen. Um dies zu erreichen, wurden die Syndikatshandelsgesellschaften mit einem Handelsmonopol ausgestattet, d. h. das Syndikat belieferte die Syndikatshandelsgesellschaften direkt, die dann ihrerseits den Verbraucher oder den Großhändler bedienten. Der Großhändler war somit von der direkten Belieferung durch das Syndikat ausgeschlossen worden und mußte nunmehr über die Handelsgesellschaft beziehen. Durch diese Maßnahme wurde gleichzeitig die ganze Förderung der Mitglieder an den Vertrieb durch das Syndikat gebunden. Ausgenommen hiervon sind lediglich die Deputatkohle, der Landabsatz und die Verbrauchsbeteiligung. Die restlichen Mengen gelangen also über das RWKS und die verschiedenen Syndikatshandelsgesellschaften zur Verteilung. Die letzteren haben denn auch den größten Anteil am Inlandsabsatz, wie aus nachstehender Aufstellung hervorgeht[5]:

Verteilung des Inlandabsatzes 1928 des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates auf die verschiedenen Absatzwege.

	Kohlen, Koks und Briketts
Unmittelbare Lieferungen des Syndikats	26,81 %
Absatz durch die Syndikatshandelsgesellschaften	60,52 %
Absatz durch die Zechenhandelsgesellschaften	12,01 %
Absatz durch freie Händler	0,66 %
	100,00 %

Hinsichtlich des Absatzes wird also die Unterscheidung gemacht zwischen: Syndikatshandelsgesellschaften, Zechenhandelsgesellschaften und freien Händlern.

Unter Syndikatshandelsgesellschaften versteht man die bezirklichen Vertriebsgesellschaften unter maßgebender Beteiligung des Syndikates, die als Unternehmen selbständig und mit dem Alleinverkaufsrecht für ihr Revier ausgestattet sind.

Die Zechenhandelsgesellschaften sind Firmen, bei denen einzelne Zechenunternehmungen oder Gruppen von ihnen ausschlaggebend beteiligt sind.

Der freie Handel besteht aus Firmen ohne kapitalmäßige Bindung an das Syndikat oder dessen Mitglieder.

[5] Enquête S. 91.

Aus der früheren Zeit hatte das Syndikat gute Lehren gezogen und war daher beim Ausbau seiner Handelsorganisation bestrebt, alle diejenigen Faktoren miteinzubeziehen, die früher dem Handel zu seiner Machtstellung verholfen hatten.

Im Vertrag zwischen Syndikat und Syndikatshandelsgesellschaften wurde daher vereinbart, daß die Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze, Sieb- und Brechvorrichtungen, Brikettfabriken, Reedereien usw. der Mitglieder auch dem Syndikatshandel zur Verfügung stehen sollten. Selbstverständlich war die Benutzung dieser Einrichtungen keine unentgeltliche, sondern es wurden hierfür gewisse Sätze festgelegt.

Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus bedeutete die Zusammenfassung von allen Umschlagsbetrieben der Syndikatsmitglieder eine große Erleichterung; gleichzeitig mußte aber dafür die Verpflichtung der Beschäftigung dieser Anlagen mitübernommen werden. Hierdurch entstand das Problem, wie und in welcher Weise die Mitglieder zu beschäftigen seien, ob die neuere Anlage der älteren gegenüber bevorzugt werden dürfe usw. Diese Fragen wurden zumeist durch die Gründung einer örtlichen Arbeitsgemeinschaft gelöst. Dieser Arbeitsgemeinschaft traten die Besitzer der Umschlag- und Transporteinrichtungen bei und bekamen von ihr die Arbeit im Verhältnis der Leistung ihrer Anlagen und der Menge der zu bewegenden Kohle zugewiesen. Gleichzeitig ist hiermit die Möglichkeit der höheren anteilsmäßigen Beschäftigung der rentablen Anlagen gegeben, indem die Besitzer der anderen von der Arbeitsgemeinschaft für einen eventuellen Beschäftigungsausfall entschädigt werden.

Gerade die großen Lagerplätze sind für die Bevorratung von großer Wichtigkeit, zumal bei geschlossener Schiffahrt, Streiks oder langanhaltender Frostperiode. Hierin liegt ein großer Vorteil der Ruhrkohle gegenüber der ausländischen Konkurrenz, die keine eigenen Lagerplätze besitzt und somit ganz auf die Spediteure angewiesen ist. Je nachdem also der Spediteur mehr oder weniger freien Lagerplatz zur Verfügung hat, sind der Bevorratung der ausländischen Kohle Grenzen gesetzt.

Für die Syndikatshandelsgesellschaften angeschlossenen Firmen besteht das Verbot der Einlagerung ausländischer Kohle oder Koks, sowie deren Aufbereitung durch Sieben oder Brechen (bei Koks). Diese Bestimmung erschwert den Verkauf fremder Kohle nicht unwesentlich[6]; trotzdem vermochte sie sich bisher durch Preisunterbietungen zu behaupten.

Betriebswirtschaftlich gesehen, sind als Hauptvorteile der Syndikatshandelsgesellschaften einerseits die Begrenzung des Verkaufsgebietes, die Ausschaltung der noch größeren Konkurrenz

[6] Eine besonders empfindliche Erschwerung des Verkaufs von Auslandskohle würde u. a. darin liegen, wenn diese nach geseetzlichen Vorschriften ausdrücklich als „Auslandskohle" bezeichnet werden müßte.

der Ruhrkohlenhändler untereinander und damit die bessere Marktübersicht, andererseits die wirtschaftliche Zusammenfassung der Transport- und Umschlagseinrichtungen zu nennen.

In Kreisen des Großhandels ist man teilweise gegen das dezentralistische System der Syndikatshandelsgesellschaften und befürwortet eine Verteilung durch den Handel, da es diesem immerhin leichter fallen würde, bis in die kleinsten Absatzkanäle vorzudringen. Außerdem sei der persönliche Konnex des Händlers mit dem Kunden ein viel größerer als der mit dem Kohlenkontor und hierdurch könne die Kreditwürdigkeit des Kunden besser beurteilt oder überwacht werden. Zudem wird darauf hingewiesen, daß die Syndikatsgesellschaften nicht dazu da seien, die Funktionen des eigentlichen Kohlenhandels auszuüben, sondern daß sie nur Vermittler zwischen Syndikat und Handel seien.

Es ist nun keineswegs leicht, in der Frage Syndikatshandelsgesellschaften oder Großhandel eine allgemeingültige Entscheidung zu treffen. Ohne weiteres darf wohl angenommen werden, daß der Konnex mit dem Kunden bei mittleren und kleineren Gesellschaften stets ein mehr persönlicher und damit notwendigerweise viel engerer sein wird. Von dieser Erwägung ausgehend hat man denn auch die kleineren Abnehmer den Händlern allein überlassen, während nach oben hin eine Grenze aufgestellt wurde, von der aus die Syndikatshandelsgesellschaften direkt, unter Umgehung des Handels, die größeren Abnehmer beliefern.

Diese Zweiteilung in direkten und indirekten Syndikatsabsatz verdient besondere Beachtung im Zusammenhang mit dem Wettbewerbproblem. In der verschiedenen Höhe der Tonnengrenze[7] kommt deshalb das Bestreben zum Ausdruck, die Syndikatshandelsgesellschaften hinsichtlich ihres Tätigkeitsfeldes der Struktur des Absatzmarktes anzupassen[8]. Aus diesem Grunde glaubte man denn auch für den süddeutschen Absatzmarkt die Tonnengrenze höher bemessen zu müssen (2400 t Jahresverbrauch), als im übrigen unbestrittenen Gebiet (600 t Jahresverbrauch!). Die Tatsache, daß Süddeutschland über eine große Reihe von bedeutenden Industrien verfügt, spricht an und für sich für eine direkte Belieferung durch die Syndikatshandelsgesellschaften. Unberücksichtigt blieb bisher jedoch der Wettbewerb der Auslandskohle, die in erster Linie bemüht war, die Großverbraucher zu sich heranzuziehen. Dadurch, daß man an der Tonnengrenze in ihrer starren Höhe festhielt, ergab sich in der Praxis der eigenartige Zustand, daß ein Großverbraucher nur eine Offerte in Ruhrkohlen von der zuständigen Syndikatshandelsgesellschaft erhielt, während die ausländische Konkurrenz dutzendweise Angebote in stets variierender Preishöhe einreichte. Abgesehen von der mangelnden Intensität in der Bearbeitung, waren die Offerten der

[7] Vgl. Seite 13.

[8] Siehe schematische Uebersicht der Absatzorganisation (Beil. S. 12—13)

Syndikatshandelsgesellschaften in den meisten Fällen zu teuer, da man über die Konkurrenzangebote nicht genügend orientiert[9] war. Dies führte wiederum zur Ablehnung der von seiten der Industrie gemachten Preislimite, in die man nicht glaubte eintreten zu müssen. Hintennach, wenn der Auftrag bereits vergeben war, erklärte das Syndikat des öfteren seine Bereitschaft, in den ursprünglich vorgeschlagenen Preis einzutreten, aber leider zu spät.

Täuschungen über die Absatzmöglichkeiten kommen des öfteren vor. Weniger verständlich ist es jedoch, daß man trotz wiederholter dahingehender Anträge sich nicht entschließen kann, diejenigen Kunden, die bisher nicht oder nicht mehr Ruhrkohle beziehen, nach der Höhe ihres Verbrauches aber dem direkten Verkehr mit dem Kohlenkontor unterstehen, der Bearbeitung durch den Großhandel freizugeben. Hierdurch könnte vielleicht mancher Abnehmer gewonnen werden, der bisher ausländische Kohlen bezog; denn neben dem Preis spielt die Aufmerksamkeit, mit welcher der Kunde bedient wird, eine sehr große Rolle. Besonders bei industriellen Unternehmen, die auf Abruf kaufen, ohne sich große Vorräte zu halten, ist die rechtzeitige Lieferung von größter Bedeutung. Gerade hier wird dem Syndikat der Vorwurf gemacht, daß es in Zeiten der Kohlenknappheit des öfteren versagt hat und offensichtlich seine Großabnehmer in der Zuteilung von Kohlen anteilsmäßig besser bedachte, als die mittlere und kleinere Industrie, die in nicht wenigen Fällen ganz ohne Brennstoffe gelassen wurde. Infolgedessen fand in diesen Verbraucherkreisen die Auslandskohle relativ leicht Eingang und bewährte sich sowohl in Bezug auf Qualität als auch in Bezug auf pünktliche Lieferung. Dies ging sogar soweit, daß der Ruhrkohlenhandel später, als die Kohlenknappheit behoben war und es sich darum handelte, ehemalige Abnehmer zurückzugewinnen, geradezu eine „Verwöhnung" seiner Kundschaft feststellen mußte.

Unter den gegebenen Umständen lag es auf der Hand, den obenerwähnten Vorschlag in die Tat umzusetzen, zumal es ein Versuch ist, der erstens nichts kostet und zweitens der Ruhrkohle alte, verlorengegangene oder gar neue Kunden zuführen kann. Man hat jedoch von vorneherein darauf verzichtet und auch später keine Erhöhung der Tonnengrenze vorgenommen mit dem Resultat, daß die Vormachtstellung der Ruhrkohle bei der deutschen Industrie immer mehr erschüttert wurde. Die geschichtliche Nachbetrachtung kann dies heute viel leichter als Tatsache feststellen, als es vielleicht seinerzeit der Vorschau der syndikatlichen Geschäftspolitik möglich war, einen solchen Absatzrückgang vorauszusehen. Jedenfalls hat man die Monopolstellung des Syndikates selbst im eigenen Kreise weit überschätzt.

Andererseits kann man deshalb nicht vorbehaltlos denjenigen Kreisen zustimmen, die glauben den Syndikatsabsatz nunmehr

[9] Gegenvorschlag siehe S. 14.

ganz dem Großhandel überantworten zu müssen. Es erscheint daher vorerst nicht angebracht, die Syndikatshandelsgesellschaften aufzuheben; denn die frühere Entwicklung hat bewiesen, daß zur Zeit des freien Handels nicht gerade ideale[10] Zustände herrschten. Es soll lediglich auf die Reformbedürftigkeit der Syndikatshandelsgesellschaften hingewiesen werden, auf die wir später, bei der Behandlung des Kohlenkontors Weyhenmeyer in Mannheim, noch näher zu sprechen kommen.

Außer den Syndikatshandelsgesellschaften verdienen die Zechenhandelsgesellschaften besondere Beachtung. Sie verdanken ihre Entstehung vor allem den unsicheren Zeiten der Ruhrbesetzung und den Streitigkeiten, die jeweils die Verlängerung des Syndikates in Frage gestellt haben.

Als bei der Ruhrbesetzung das Syndikat nach Hamburg verlegt wurde, ging ihm naturgemäß der Einfluß auf den Absatz im besetzten Gebiet verloren. Es war nicht mehr in der Lage, die Zechen entsprechend zu beschäftigen und mußte ihnen daher den Verkauf ihrer Produkte freigeben. Lediglich die Ausführung der Reparationslieferungen blieb dem Kohlensyndikat vorbehalten. Im übrigen wurden die Erzeugnisse der Zechen über die bestehenden Handelsgesellschaften an die von jeder Zeche bezeichneten Handelsfirmen verkauft. In Holland und auf den überseeischen Märkten erfolgte der Verkauf zeitweise sogar ohne jede Vermittlung des Kohlensyndikates.

Durch diese Entwicklung wurde naturgemäß die Aufmerksamkeit der Zechen auf eine eigene Handelsorganisation gelenkt, zumal man immer mehr die Feststellung machen mußte, daß durch die strenge Trennung von Förderbetrieb und Verkauf dem Zechenunternehmer der Ueberblick auf den Markt verloren gegangen war. Im Falle einer Auflösung des Syndikates wäre der Zechenunternehmer also völlig hilflos gewesen, da er in der freien Konkurrenz kaum über den Apparat oder über den Standort zu einer solchen Marktübersicht verfügt hätte, wie sie ihm das Syndikat bisher geboten hatte.

Dieser „Anschluß an den Markt" wurde bald zum Schlagwort und es setzte nunmehr ein Wettlauf nach Beteiligungen an Handelsgesellschaften ein, der schließlich dazu führte, daß Anfang 1924 etwa 85% der Zechen maßgeblichen Einfluß bei den bestehenden Handelsgesellschaften errungen hatten, so daß die bisherige Beteiligung des Handels an diesen Gesellschaften nahezu ausgeschaltet war.

Nunmehr brachte eine Reihe von Zechenhandelsgesellschaften den Antrag ein, den Vertrieb ihrer Produkte ihnen selbst zu überlassen. Der um diese Forderung entbrannte Kampf führte schließlich zu dem Ergebnis, daß man es für die neun wichtigsten, sog.

[10] Vgl. S. 6.

„unbestrittenen Reviere", bei den alten Syndikatshandelsgesellschaften beließ, während in den bestrittenen Revieren Hamburg, Bremen, Berlin und Holland, das Geschäft, sofern es sich nicht um größere, direkt durch das Syndikat auszuführende Lieferungen handelte, dem Zechenhandel überlassen blieb. In diesen Gebieten schlossen sich jedoch der 85% Syndikatsmitglieder zu einer Gruppenhandelsgesellschaft zusammen, während 15% des Absatzes auch weiterhin von Zechenhandelsgesellschaften, die dem Syndikat benannt werden mußten, verkauft wurden.

Immer mehr setzte sich aber die Erkenntnis durch, daß der aus der Konkurrenz zwischen Syndikatshandelsgesellschaften und Zechenhandelsgesellschaften entstandene Zustand auf die Dauer unhaltbar geworden war und deshalb beseitigt werden mußte. Daher brachte bereits die Erneuerung des Kohlensyndikats am 21. April 1925 verschiedene Rückbildungen.

An die Syndikatshandelsgesellschaften wurde der Alleinvertrieb für das „unbestrittene Gebiet" unter Einschluß der Verkaufsbezirke Bremen und Berlin vergeben. Eine Ausnahme macht in dieser Hinsicht nur das bestrittene Hamburger Gebiet mit dem Westfälischen Kohlenkontor Naht, Emschermann & Co. Bei der letzten Syndikatserneuerung wurde denn auch der Vorschlag einer Neuregelung der Handelsfrage im Hamburger Gebiet gemacht, worüber die Syndikatsmitglieder sich bis zum 31. Juli 1930 zu entscheiden hatten, andernfalls die allgemeine Regelung für das „bestrittene Gebiet" gelten würde.

Diese Neuregelung war so gedacht, daß alle noch abseits stehenden Zechen dem Kohlenkontor beitreten und die betreffenden Zechenhandelsgesellschaften, die bisher vom Kohlensyndikat direkt bezogen hatten, in Zukunft auch über das Westfälische Kohlenkontor beziehen sollten. Bisher gehörten bekanntlich nur ungefähr 70% aller Zechen dem Westfälischen Kohlenkontor an; die Handelsgesellschaften dieser Zechen bezogen die Kohlen vom Westfälischen Kohlenkontor, während die anderen Handelsgesellschaften der abseits gebliebenen Zechen direkte Abnehmer des Syndikates waren. Hätte die Neuregelung eine Stimmenmehrheit gefunden, so wäre das Alleinverkaufsrecht des Kohlenkontors wieder erreicht worden; nach der Ablehnung gilt nunmehr automatisch die Regelung für das „bestrittene Gebiet".

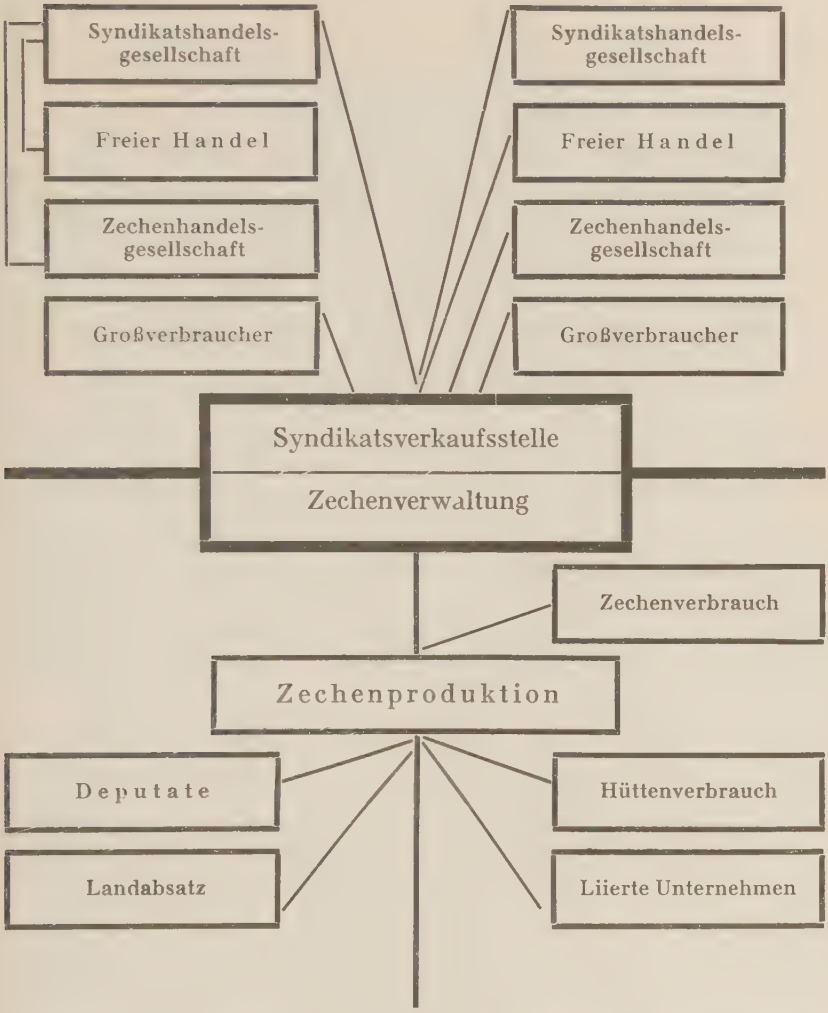
Der Unterschied liegt darin, daß im „unbestrittenen Gebiet" das Syndikat Kohle nur an Syndikatshandelsgesellschaften abgibt, die den weiteren Vertrieb besorgen, während im sogen. „bestrittenen Gebiet"[11] Syndikatshandelsgesellschaften, Zechenhandelsgesellschaften und freier Handel nebeneinander ein Recht auf den unmittelbaren Bezug vom Syndikat haben.

[11] Vgl. S. 40.

Prinzip-Schema der Struktur der Absatzorganisation des RWKS

a) Absatz im unbestrittenen Gebiet

b) Absatz im bestrittenen Gebiet



c) Direkter Zechenabsatz

d) Absatz an liierte Unternehmen

II. Die Syndikatshandelsorganisation in Süddeutschland.

Süddeutschland ist das größte inländische Absatzgebiet für die Ruhrkohle, aber auch gleichzeitig einer der meist umstrittenen Märkte. Dem Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co., Mannheim, kommt daher als Syndikatshandelsgesellschaft eine besondere Bedeutung zu. So gehen zirka 13% des gesamten Absatzes (nicht Förderung) des Syndikates an das Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co., Mannheim. Das Tätigkeitsfeld ist daher auch ein entsprechend großes und umfaßt die Länder: Baden, Württemberg, Bayern, Hessen, Hessen-Nassau und die Rheinpfalz; es sind dies die Syndikatsreviere 21—27.

Die Rechtsvorgängerin des Kohlenkontors war die im Jahre 1904 gegründete Rheinische Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft, deren Mitglieder aus den Großhändlern mit mindestens 50 000 t Jahresabnahme für den Absatz nach Süddeutschland bestanden. Daneben wurde auch dem Handel eine gewisse Verkaufstätigkeit eingeräumt, allerdings nur als Händler aus der zweiten Hand. Eine regionale Einteilung des Verkaufsgebietes bestand schon vor der Gründung der Gesellschaft. Diese diente denn auch später als Unterlage für die Abgrenzung der Syndikatsreviere.

Mit dem Syndikatsvertrag vom Jahre 1925 wurde die gesamte Handelsorganisation der Hauptgeschäftsstelle des Kohlenkontors nach Mannheim, also von der Nähe der Produktionsstätte in die Nähe des Absatzes verlegt. Diese Maßnahme bedeutete organisatorisch einen großen Fortschritt, denn von Mannheim aus konnten die süddeutschen Absatzverhältnisse sicherer beurteilt werden als von der früheren Hauptgeschäftsstelle in Mülheim/Ruhr.

Das Kohlenkontor beliefert nur die Abnehmer über 2400 t Jahresbedarf direkt und überläßt die unter dieser Tonnenmenge liegenden Verbraucher dem Zechenhandel und dem freien Handel. Die Mengen hierfür müssen allerdings über das Kohlenkontor bezogen werden. In den anderen unbestrittenen Gebieten liegt diese Grenze schon bei 600 t, d. h. die Verbraucher, die darüber liegen, werden von der zuständigen Syndikatshandelsgesellschaft direkt beliefert.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist daher die „Tonnengrenze" ein vertraglich festgelegter Kundenschutz, der den Syndikatshan-

delsgesellschaften die Geschäfte mit Großverbrauchern zur alleinigen Bearbeitung vorbehält. Aus diesem Grunde bildet die Tonnengrenze schon seit langem das Streitobjekt zwischen Kohlenkontor und Großhandel, da letzterer hierdurch in seiner Tätigkeit bei der Industrie gehindert und somit auf die kleinere Verbraucherschaft verwiesen wurde, bei denen er zumeist mit einem größeren Kreditrisiko zu rechnen hatte. Außerdem wurden immer mehr Händler als direkte Abnehmer vom Kohlenkontor zugelassen, so daß die Konkurrenz der Händler untereinander weiterhin zunahm. So gibt es heute statt der anfangs zugelassenen 6 oder 7 Zechenhandelsgesellschaften deren 58.

Der Handel fordert denn auch die Erhöhung der Tonnengrenze und die gleichzeitige Herabsetzung der Zahl der direkten Kohlenkontorhändler, damit ihm ein angemessenes Betätigungsfeld verbleibe. Begründet wird die Forderung nach Erhöhung der Tonnengrenze außerdem mit dem Hinweis auf die Tatsache, daß seinerzeit bei der Gründung des Kohlenkontors der Großhandel derjenige war, der ihm seine Kundschaft abgetreten hatte.

Außerdem liegt in der „Tonnengrenze" eine Gefahr, da die ausländische Konkurrenz derartige Beschränkungen ihrer Handelsfreiheit nicht kennt und somit direkt an die Großverbraucher herantritt. Wird dagegen ein- und dasselbe Geschäft anstatt vom Kohlenkontor allein, von einer Reihe von Ruhrkohlenhändlern bearbeitet, so führt deren Konkurrenz zu einem Preisniveau, welches den Umständen nach niedrig ist und daher die Annäherung an die Konkurrenzofferten in ausländischen Kohlen in hohem Maße erleichtern muß. Auf diese Weise würden die Syndikatshandelsgesellschaften auch über eine Informationsquelle verfügen, die es ihnen ermöglicht, sich auf Grund der verschiedenen Aussagen ein ziemlich genaues Bild von der Geschäftslage zu machen. Hierdurch wird gleichzeitig die Möglichkeit, daß das Kohlenkontor unter das Preisniveau der Konkurrenz-Offerte in ausländischen Kohlen herabgedrückt wird, so gut wie ausgeschaltet.

Diese Kontrollmöglichkeit ist bei der heutigen schwierigen Absatzlage derart wertvoll, daß sie ohne weiteres die Gewinnschmälerung, die durch die Zwischenschaltung des Handels entsteht, aufwiegen wird. Außerdem entstehen bedeutende Ersparnisse in der Organisation des Kohlenkontors durch den Ausfall der betreffenden Vertriebsspesen, sobald die Tonnengrenze heraufgesetzt wird.

Die direkte Bearbeitung durch das Kohlenkontor empfiehlt sich daher m. A. n. nur für große oder größte Industrien, deren Jahresbedarf zumindestens über 12 000 t liegt. Hier spielt die Lieferungssicherheit eine derart ausschlaggebende Rolle, daß der „Outsiderhandel" in ausländischer Kohle selbst bei niedrigerer Preisstellung nicht berücksichtigt werden kann. Die „Qualität" des Lieferanten wird für den Vertragsabschluß ausschlaggebend sein

und deshalb bildet gerade das Kohlenkontor mit seiner umfassenden Organisation einen sehr geeigneten Vertragspartner. Dies bedeutet allerdings nicht, daß das K. K. absolut konkurrenzlos dasteht, da sich bereits einige ausländische Kohlenerzeuger organisiert haben, wie z. B. die niederländischen Staatszechen, die in Mannheim ein eigenes Verkaufskontor unterhalten. Jedoch kann es sich in diesen Fällen nur um vereinzelte Produzenten handeln, die eine geschlossene Absatzorganisation haben.

Als eine Art Schutzmaßnahme gegen jede „ruhrfremde" Kohle ist die „Exklusivklausel" des Kohlenkontors zu bewerten. Hierbei handelt es sich um die Verpflichtung des Kohlenkontorhändlers, neben den Ruhrkohlen keine anderen Produkte zu beziehen. Ursprünglich war diese Bestimmung auch so gedacht, daß der Verbraucher sich verpflichten sollte, außer Ruhrkohle keine anderen Produkte zu beziehen, widrigenfalls die Lieferungen des K. K. eingestellt würden.

Wenn diese Maßnahmen gegenüber dem Verbraucher in Zeiten der Kohlennot verschiedentlich zur Anwendung gelangen konnten, so hat sich ihre Durchführbarkeit bei den heutigen schlechten Absatzverhältnissen als unmöglich erwiesen. Die Exklusivklausel gelangt denn auch heute dem Verbraucher gegenüber nicht zur Anwendung. Für den Händler dagegen hat die Vorschrift noch volle Geltung.

Diese Exklusivklausel für den Kohlenkontorhändler richtet sich gegen Steinkohlen jeder Art, auch deutscher Herkunft, mit Ausnahme der Produkte des Eschweiler Bergwerkvereins (Aachener Revier) und der Saarkohle. Generell lautet die Bestimmung dahin, daß der K. K. händler sich verpflichtet, nicht von anderen zu kaufen oder zu verkaufen, sofern es sich um andere Produkte als Ruhrerzeugnisse handelt.

Offiziell zugelassen wurde nur der Vertrieb von Aachener Kohle, Saarkohle und für Bayern die oberschlesische Kohle. In den übrigen Revieren ist also selbst der Vertrieb oberschlesischer Kohle verboten.

Der Zweck der Exklusivklausel war offensichtlich, die unerwünschte Konkurrenz vom süddeutschen Markte fernzuhalten. In Wirklichkeit wurde dadurch die Neugründung außersyndikatlicher und ausländischer Firmen in hohem Maße gefördert. Diese gründeten selbständige Unternehmen und waren demnach in ihrer Handlungsfreiheit in keiner Weise eingeschränkt. So gilt für sie, wie bereits erwähnt, z. B. keine Tonnengrenze, so daß jeder von ihnen direkt an den Großverbraucher herantreten kann. Da besonders die letzteren dem Kohlenkontor durch weitgehende Preisunterbietungen immer mehr abspenstig gemacht werden, hat die „Exklusiv-Klausel" gegen das Kohlenkontor selbst am meisten gewirkt.

Es wird daher auch die Beseitigung der Exklusivklausel für den Handel gefordert, zunächst jedoch nur für die Produkte der anderen deutschen Kohlengebiete. Sollte die Aufhebung auch auf die ausländischen Produkte ausgedehnt werden, so kann diese Maßnahme nur Hand in Hand mit einer Erhöhung der Tonnengrenze gehen, da sonst die Aufhebung der Ausschließlichkeitsklausel einen großen Anreiz für den Großhandel bilden würde, sich des Vertriebs fremder Kohle mehr anzunehmen als bisher der deutschen Kohle.

Wenn das Kohlenkontor also die „Ausschließlichkeitsklausel" in seinen Lieferungsbedingungen fallen lassen würde, so könnte der Handel auch an den Gewinnen für den Vertrieb der bisher außersyndikatlichen Produkte teilnehmen, während das Kohlenkontor sich gleichzeitig über den Absatz an Fremdprodukten genau unterrichten könnte. Außerdem ist zu erwarten, daß unter diesen Voraussetzungen der Kohlenkontorhändler infolge seiner besseren Organisation und stärkeren finanziellen Konstitution, die außersyndikatlichen Firmen allmählich vom süddeutschen Absatzmarkt verdrängen wird. Wesentlich ist jedoch, daß durch gesetzgeberische Bestimmungen eine Handhabe für die Auflösung der bestehenden ausländischen Kohlenhandelsfirmen gefunden werden kann.

Diese Möglichkeit[1] könnte z. B. durch die Gründung einer „Monopolgesellschaft für die Einfuhr von ausländischer Steinkohle nach Deutschland" geschaffen werden, der alle ausländischen Produzenten, bzw. Händler anzugehören hätten. Diese Monopolgesellschaft dürfte jedoch in keinem Falle direkte Geschäfte mit den Verbrauchern tätigen, sondern müßte sich jeweils der Vermittlung des Kohlenkontorhandels bedienen. Durch ein enges Zusammenarbeiten von Kohlenkontor und Monopolgesellschaft ließe sich immerhin eine Verständigung finden, die bei der heutigen Uebersetzung des Kohlenhandels geradezu ausgeschlossen scheint.

Die Vereinigung von Ruhrkohle und Auslandskohle in einer Hand (beim Händler) bietet daher den Vorteil der absoluten Kontrolle, der Teilnahme an den Handelsgewinnen und die Möglichkeit, die Auslandskohle auf solche Geschäfte zu lenken, an denen die Ruhrkohle wegen des zu niedrigen Erlöses oder der ungünstigen Frachtverhältnisse nicht interessiert ist. Den berechtigten Interessen von deutschen Werken, welche die Auslandskohle auf Grund ihrer besonderen Eigenschaften bevorzugen (Gaswerke), kann dadurch gleichfalls Rechnung getragen werden.

---

[1] Vorschlag des Verfassers.

III. Die Wettbewerbsverhältnisse der Ruhrkohle.

a) Die internen Bestimmungsgründe der Wettbewerbsfähigkeit.

Die Qualitätsfrage spielt für manche Unternehmen eine ausschlaggebendere Rolle, als die Preishöhe.

Betriebswirtschaftlich läßt sich daher hier die Unterscheidung von: 1. qualitätsgebundenen, 2. qualitätsempfindlichen, und 3. qualitätsindifferenten Betrieben machen, was die Versorgung mit Kohlen anbelangt.

Zu der ersten Kategorie, der „qualitätsgebundenen" Betriebe, sind vor allem die alten industriellen Anlagen zu rechnen, die eine Umstellung auf andere Kohlen, etwa wegen der Rostbeschaffenheit, der Schornsteinhöhe, etc., nicht vertragen. Für andere Betriebe dagegen bildet wiederum die Verwendung einer bestimmten Sorte Kohle die unbedingte Voraussetzung für die gefahrlose oder richtige Abwicklung des Produktionsprozesses. Das beste Beispiel bilden hier wohl die in Italien üblichen Kalkbrennöfen alten Systems, wo die Kontrolle durch einen Mann, der in das Ofensystem von oben einsteigt, ausgeübt wird. Würde man hier anstatt Anthrazitfeinkohle, welche bekanntlich sehr gasarm ist, etwa eine Flammfeinkohle verwenden, so wäre infolge der Kohlenoxydgasbildung mit dem sicheren Tode des Mannes zu rechnen. In anderen Fällen, z. B. bei der eisenverarbeitenden Industrie, leidet die Qualität des Produktes, falls etwa eine Kohle mit zu hohem Prozentgehalt an Schwefel verwandt wird.

Bei der zweiten Gruppe der „qualitätsempfindlichen Betriebe" handelt es sich zumeist nur um eine Verminderung des Leistungsgrades oder Nutzeffektes, wenn eine andere Sorte Kohle zur Verwendung gelangt. Im Gegensatz zu dem ersten Fall liegt hier also keine absolute Unmöglichkeit vor. Es kann vielmehr durch Umbau der Anlage, etwa durch Verbesserung der Luftzufuhr, eine Umstellung erfolgen. Die Rentabilität einer solchen Umstellung ist somit im wesentlichen von zwei Faktoren abhängig: einerseits von den Kosten der Umänderung und andererseits von dem nachhaltig gebotenen Preisvorteil gegenüber der früher verwandten Kohlensorte. Selbstverständlich ist der tatsächliche Nutzungsgrad jeder einzelnen Kohlensorte zu berücksichtigen. Der Unternehmer, für dessen Rechnung der Umbau der Feuerungsanlage geht, trägt daher das Risiko, daß der tatsächliche Nutzungsgrad der Kohle hinter den Rechnungswerten zurückbleibt. Außerdem können

Schwankungen im Marktpreis die erzielten Vorteile wieder illusorisch machen.

Bei dem „qualitätsindifferenten Betrieb" dagegen können verschiedenartige Kohlensorten ohne Bedenken technischer Art verwandt werden, wodurch das gesamte Problem zu einer reinen Kalkulationsfrage wird. Der Unternehmer hat nunmehr Berechnungen darüber anzustellen, ob er vorteilhafter größere Mengen Kohlen mit geringerem Heizwert zu niedrigerem Preise kauft oder ob er besser kleinere Mengen hochwertiger Kohle zu entsprechend höherem Preise erwirbt. Das praktische Endergebnis ist in beiden Fällen dasselbe, so daß der qualitätsindifferente Betrieb hinsichtlich der Kohlenversorgung einen bedeutenden Vorsprung durch seine rasche Umstellungsmöglichkeit besitzt. Hierdurch ist er jedoch gleichzeitig am besten für die ausländische Konkurrenz zugänglich. Diese Tatsache ist denn auch besonders für die „Kundentreue" beachtlich; da der „qualitätsempfindliche Betrieb", auch bei billigerem Angebot, so leicht seinen Lieferanten nicht wechselt und dem ausländischen Konkurrenten, über dessen Erzeugnisse er nicht durch praktische Verwendung, sondern höchstens auf Grund einer chemischen Analyse orientiert ist, ein gewisses Mißtrauen entgegenbringt. Der „qualitätsindifferente Betrieb" dagegen wird naturgemäß seine Kohle dort kaufen, wo er sie am billigsten erhält, also nur einen rein kalkulatorischen Maßstab anlegen. Diese psychologische Einstellung des Käufers und die technische Abhängigkeit von seinem Betriebe ist demnach für den Verkauf von Ruhrkohle in Konkurrenz mit anderer Steinkohle sehr zu beachten.

Dabei liegt es gerade im besonderen Interesse der Ruhrkohle, sich diese „Qualitätsindifferenten Betriebe" als Kunden zu erhalten, da sie ihren Teil zur Lösung des sogen. „Sortenproblems" beitragen können. Es ist also für einen solchen Betrieb gleichgültig, ob er mit Flammkohlen, Fettkohlen oder gar Eßkohlen beliefert wird. Von dem „Sortenproblem"[1] selbst ist das produktionstechnische „Sortenanfallproblem" zu unterscheiden, welches daraus erwächst, daß die Separierung der Förderkohle in bestimmte Körnungen infolge der geologischen Beschaffenheit prozentual mehr kleinere Körnungen als größere entstehen läßt. Durch die relative Seltenheit erzielen denn auch die größeren Körnungen allgemein bessere Preise als die kleineren. Dies gilt jedoch wiederum nicht absolut, da infolge der Nachfrage auf dem Markte gewisse Teilkonjunkturen innerhalb der einzelnen Sorten entstehen können, wie z. B. für Hausbrandkohlen im Winter. Die typische Körnung der Hausbrandkohle, die sogen. Nuß II 30/50 mm, ist denn auch durchweg teurer als die größere Körnung Nuß I 50/80 mm. Als Industriekohle kommt hauptsächlich Nuß III 15/30 mm und Nuß IV 8/15 mm sowie Staubkohle 0/8 mm in Betracht.

[1] Enquête, Seite 55 — „Gasfernversorgung und Sortenproblem".

In diesem Zusammenhang muß darauf hingewiesen werden, daß die Aufbereitung der Kohle am Verwendungsort von größter Wichtigkeit ist, da diese zumeist durch den längeren Transport gelitten hat, d. h. feinkörniger geworden ist und prozentual mehr Gruß enthält.

Der ausländische Importeur hat schon deshalb mit größerem Griesanfall zu rechnen, da die Kohle zumeist auch über weitere Entfernungen bezogen wird, wobei noch die Art des Transportmittels (Wasser- oder Bahnversand) berücksichtigt werden muß.

Allgemein ist die Ruhrkohle besser aufbereitet, da diese ja über eigene Einrichtungen[2] verfügt, der ausländische Importeur sich dagegen für den deutschen Markt zumeist auf Fremde, wie Spediteure, verlassen muß. Trotzdem ging die Anpassung der ausländischen Konkurrenz sogar so weit, daß z. B. in Süddeutschland zeitweise englische Kohlen in deutscher Körnung auf den Markt kamen und nicht in den üblichen, nach inches gerechneten Abmessungen.

Gerade hierin liegt der Beweis, daß die Stärke der Ruhrkohle bei der Absatzwerbung nach wie vor in der Qualität und in der vorzüglichen Aufbereitung liegt. Diese Tatsachen verdienten daher noch mehr als bisher betont zu werden.

Bei der nachfolgenden Behandlung der Tarifpolitik und der Wettbewerbsverhältnisse werden die bisher gewonnenen Erkenntnisse über Qualität, Sorte und Aufbereitung der Kohle als bekannt vorausgesetzt. Im übrigen kann zu diesen individuellen Fragen der Produktionssphäre naturgemäß nicht allgemein, sondern nur von Fall zu Fall Stellung genommen werden.

b) Die Tarifpolitik der Reichsbahn.

Bereits früher wurde angedeutet, daß günstige Tarife für die Steinkohle eine Markterweiterung zur Folge haben und es erscheint demnach angebracht, die Staffeltarife der deutschen Reichsbahn unter diesem Gesichtspunkt einer näheren Betrachtung zu unterziehen.

Für den Versand von Kohlen von Stationen des Ruhrgebietes nach verschiedenen Empfangsstationen hat die Reichsbahn Sondertarife herausgegeben. Der allgemeine Kohlenausnahmetarif ist der A T 6; außerdem bestehen der A T 6a, 6b, 6c, 6t und 6u. Besonders der letzte Tarif ist für Süddeutschland von Wichtigkeit, da hier außerordentliche Ermäßigungen für den Rhein- und Mainwasserumschlagsverkehr gewährt werden.

---

[2] Es handelt sich nicht in allen Fällen um das tatsächliche Eigentum des Großhandels an den Umschlagseinrichtungen, sondern gelegentlich auch um ein Mitbenutzungsrecht im Rahmen der örtlichen Arbeitsgemeinschaften. (Siehe Seite 8 und 9.) Vgl. auch Seite 62.

Der Kohlentarif der Reichsbahn ist, wie bereits gesagt, kein reiner Entfernungstarif, m. a. W. mit zunehmender Entfernung nehmen die Frachtkosten nicht proportional zu, sondern sind degressiv gestaffelt. Ganz bedeutende Ermäßigungen treten bei Entfernungen über 350 km ein, während bei kürzeren Strecken die Vergünstigungen geringer sind.

Bei dem A T 6u handelt es sich im Prinzip darum, ob die Kohle Wasserumschlagsgut aus Binnenschiffahrtkähnen ist. In diesem Falle wird eine weitere Ermäßigung auf die Frachtsätze des A T 6 gewährt. Die Tarifierung nach den Sondersätzen A T 6u tritt jedoch nur für die Kohlenmengen in Kraft, die vor dem Wassertransport bereits eine Strecke auf der deutschen Reichsbahn zurückgelegt haben. Hierin liegt ein Nachteil für die ausländische Konkurrenz, die zumeist in Rotterdam in Rheinschiffe verfrachtet und daher beim Weiterversand per Bahn von den oberrheinischen Umschlagshäfen mit den höheren Sätzen der Tarifklasse[3] F zu rechnen hat. Diese Differenz kann zuweilen auf größere Entfernungen recht bedeutend sein.

Um weiterhin der deutschen Kohle im Kampfe mit der ausländischen Konkurrenz wirksam unter die Arme zu greifen, hat die deutsche Reichsbahn die Seehäfen-Ausnahmetarife geschaffen. Hierdurch soll der naturbedingte Vorsprung anderer Länder (insbesondere Englands) ausgeglichen werden, die wesentlich kürzere Entfernungen von den Industriezentren zu den Küstenhäfen besitzen. Allein den Seehäfenausnahmetarifen verdankt es denn auch die Ruhrkohle, daß sie z. B. aus dem Hamburger Gebiet nicht durch die englische Kohle ganz verdrängt wurde und dieses wenigstens als „bestrittenes Gebiet" noch gehalten werden konnte.

Auch die Seehäfenausnahmetarife haben ihre Gegner. Auf der einen Seite stehen Holland und Belgien, die sozusagen als Mündungszentren des industriellen Westens einen Anspruch darauf zu haben glauben, den Handel über ihre Häfen Antwerpen, Amsterdam und Rotterdam zu leiten. Andererseits spricht man in Schiffahrtskreisen von einer „Abwanderung vom Wasserweg zum Schienenstrang" durch die Tarifpolitik der Reichsbahn.

Als weiterer Versuch, der deutschen Kohlenwirtschaft zu helfen, verdienen die ab 31. Juli 1930 in Kraft getretenen Kohlenausfuhrtarife der Reichsbahn Beachtung. Die Frachtermäßigung bezieht sich auf die nach Dänemark, die belgischen und holländischen Häfen gehende deutsche Kohle, die dort zu Bunkerzwecken oder zum Weiterexport verwandt wird.

Da die Reichsbahn zur Zeit nicht in der Lage ist, Vergünstigungen auf Kosten ihrer Einnahmen zu gewähren, sind die Frachtermäßigungen, die im Rückvergütungswege erstattet werden, nur für die über den Normalverkehr hinausgehenden Mengen bestimmt.

---

[3] Nicht zu verwechseln mit dem Ausnahmetarif f (A T 6 f) Seite 23.

Hierdurch ist die Frachtermäßigung jedoch nur von geringfügiger Bedeutung, da kaum zu erwarten ist, daß der Versand des Ruhrbergbaues im Jahre 1928/29 in Höhe von 127 200 t über die in Frage kommenden Häfen, der als Grundlage dient, bei dem heutigen Absatzmangel überschritten werden kann. Außerdem ist oft die Wasserfracht für die Ruhrkohle billiger, so daß der Bahntransport in den meisten Fällen von vorneherein ausscheidet.

Für sämtliche deutschen Kohlengebiete sind ab 1. Dezember 1930 die Küstentarife für Steinkohle, Koks, Braunkohle, Briketts und Grudekoks um durchschnittlich 10, teilweise auch mehr Prozent ermäßigt worden[4]. Gegenüber dem Ruhrbergbau, für den sich die Erleichterung im Durchschnitt aller Entfernungen auf 0,90 RM pro Tonne beläuft, hat das oberschlesische Revier nur 0,80 RM bzw. 0,60 RM Ermäßigung im Durchschnitt auf die Tonne gerechnet zu verzeichnen.

Die Tarifpolitik der Reichsbahn führte denn auch oft zu Konflikten zwischen dem Ruhrbergbau und dem oberschlesischen Bergbau, da besonders der letztere sich in seinen Absatzrechten hintenangesetzt fühlte.

Der oberschlesische Bergbau, der abseits der großen Wasserstraße liegt, ist im Gegensatz zum Ruhrbergbau für den größten Teil seiner Förderung auf den Bahnversand angewiesen[5]. Auch der Wasserversand muß vom Revier bis an die Oder ca. 50 km auf dem Bahnwege zurücklegen. Aus diesen Verhältnissen ergibt sich von selbst für den oberschlesischen Bergbau das gesteigerte Interesse an dem auf große Entfernungen degressiv gestaffelten Kohlenausnahmetarif A T 6, der allein es ihm ermöglicht, entfernte Absatzgebiete aufzusuchen.

Das Vordringen der oberschlesischen Kohle forderte naturgemäß die Kritik des Ruhrkohlenbergbaues heraus, der von einer verfehlten Tarifpolitik der Reichsbahn spricht. Um dies zu beurteilen, muß man sich vergegenwärtigen, daß infolge der sehr niedrigen Gestehungskosten des oberschlesischen Steinkohlenbergbaues der Staffeltarif für diesen wirksamer war als für den Ruhrbergbau, also eine größere Ausweitung des Absatzes zur Folge hatte; denn heute verfrachtet Oberschlesien 40% seines Absatzes auf Entfernungen von 700 km, der Ruhrbergbau dagegen nur 1—2%.

Der Staffeltarif wirkte also für den Ruhrbergbau insofern schädlich, als ihm sein natürliches Absatzgebiet, der süddeutsche Kohlenmarkt, von der oberschlesischen Kohle strittig gemacht werden konnte. Mit einigem Recht kann Bayern vielleicht gleichwohl

---

[4] Von den beteiligten Kreisen wird dieser Satz in Anbetracht der Pfundentwertung, die mit ca. 26—30% veranschlagt werden muß, als zu niedrig bezeichnet.

[5] Am 16. Dezember 1931 haben durch sogen. „Notstandstarife" Oberschlesien, Niederschlesien, Sachsen und Oberbayern Ermäßigungen erhalten.

als natürliches Absatzgebiet der Ruhrkohle, wie von Oberschlesien angesprochen werden[6]; denn schon vor dem Kriege hat die oberschlesische Kohle die Konkurrenz mit der böhmischen Braunkohle in diesem Lande erfolgreich aufgenommen.

Diese im Interesse der deutschen Handelsbilanz liegende Maßnahme wurde durch die Berechnung der Eisenbahnfrachten nach Bayern insofern unterstützt, als die Frachten nicht für den tatsächlichen gefahrenen Weg, sondern für die kürzere Strecke durch Oesterreich berechnet wurden. Nach dem Kriege konnte diese Vergünstigung von der Reichsbahn nicht mehr gewährt werden.

Von Bayern abgesehen, ist durch die Tarifpolitik der Reichsbahn die Konkurrenz Oberschlesiens auf dem süddeutschen Kohlenmarkt stark gefördert worden. Dieser Umstand ist sicherlich ungewollt eingetreten und, wie bereits erwähnt, in den geringeren Selbstkosten des oberschlesischen Bergbaues[7] zu suchen, wodurch die Kohle anteilsmäßig eine höhere Fracht vertragen und in die Absatzgebiete anderer Steinkohlenerzeuger eindringen kann.

Trotzdem kann von der Reichsbahn nicht verlangt werden, daß sie ein Produktionsgebiet vor der Konkurrenz des anderen durch entsprechend höhere Tarife schütze, wie dies z. B. der Ruhrbergbau gegenüber Oberschlesien des öfteren gefordert hat. Es kann sich lediglich um eine an und für sich geringfügige Bevorzugung des einen Produktionsgebietes vor dem anderen in tariflicher Hinsicht handeln, denn um einen wirklichen, d. h. absoluten Schutz zu erzielen, müßte durch die Tarifaufschläge der ganze „Selbstkostenspielraum" des Gegners absorbiert werden. Dieser „Spielraum der Selbstkosten" ist nun bei jedem Bergbaurevier und hier wieder bei jeder einzelnen Zeche sehr verschieden. Abgesehen von der technischen Seite, die durch Rationalisierung, Zusammenlegung von mehreren Förderschächten etc. eine gewisse Elastizität der Kosten ermöglicht, kann diese künstlich durch die Verkaufspolitik der Syndikate herbeigeführt werden.

So wird z. B. im Export oder nach sonst bestrittenen Gebieten grundsätzlich zu einem Preise verkauft, dessen Erlös lediglich die proportionalen Kosten deckt[8]. Die Tarifpolitik müßte daher derartige Aufschläge vorsehen, daß unter Zugrundelegung der niedrigsten Selbstkosten eine Konkurrenz der zu bekämpfenden Kohle im Schutzgebiet nicht mehr möglich ist. Dabei ist gleichzeitig dem Umstande der Abwanderung des Verkehrs nach dem Wasserwege Rechnung zu tragen, auch wenn dieser unter normalen Umständen einen zu kostspieligen Umweg darstellt.

---

[6] Vgl. S. 15.

[7]

1932 — 1. Quartal	Oberschlesien	Ruhrbezirk
Löhne (Untertage) je Schicht	RM 6.22	RM 7.94
Schichtleistung pro Mann (Untertage)	2151 kg	2032 kg

[8] Vgl. S. 50.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß die Tarifpolitik der Reichsbahn sich niemals auf einseitige Interessen stützen kann und darf. Im Falle von Oberschlesien und Ruhr bietet eine angemessene Lösung große Schwierigkeiten, da Oberschlesien mit seinem großen Bahnversand auf weite Entfernungen eine besondere Bedeutung innerhalb der Frachtgeschäfte der Reichsbahn zukommt. Würden die Tarife erhöht, so bestände immer noch die Möglichkeit der Umgehung durch die Benutzung des Seeweges bis nach Rotterdam, Antwerpen oder Gent, von wo auch die oberschlesischen Kohlen über den Rhein wiederum nach Süddeutschland gelangen könnten[9].

Diese Möglichkeit wäre besonders in dem Augenblick gegeben, in dem die polnisch-oberschlesischen Kohlen — durch die bis jetzt noch ausstehende Ratifizierung des Handelsvertrags — nach Deutschland eingeführt werden könnten. Auch wenn erhöhte Frachtkosten auf der deutschen Eisenbahnstrecke, vorübergehend in gewissem Umfange prohibitive Wirkungen auszulösen vermöchten, wäre es auf die Dauer nicht möglich, Ostoberschlesien vollständig vom süddeutschen Kohlenmarkt fernzuhalten, da die Wettbewerbsbasis durch bedeutend günstigere Selbstkostenverhältnisse[10] ungleich stärker ist als die des Ruhrbergbaues.

---

[9] Daß diese Möglichkeit sogar heute schon gegeben ist, bei den augenblicklichen Verkaufspreisen von RM 6.— und weniger, möge folgende Kalkulation veranschaulichen:

Verkaufspreis ab Grube für oberschlesische Stückkohlen	pro t RM	6.—
+ Durchschnittsfracht ab Grube nach Stettin laut A T 6 f	pro t RM	9.20
+ Durchschnittsfracht Stettin—Rotterdam incl. Einladen	pro t RM	4.40
+ Umschlag von Seeschiff in Rheinkahn in Rotterdam	pro t RM	0.70
+ Rheinfracht Rotterdam—Mannheim	pro t RM	1.50
+ Auf Waggon stellen in Mannheim	pro t RM	0.45
Mindestverkaufspreis frei Waggon Mannheim	pro t RM	22.25

Bemerkt werden muß allerdings, daß es sich bei dem genannten Verkaufspreis ab Grube um keinen regulären Listenpreis handelt, sondern um einen Ausnahmepreis (sogen. Kampfpreis). Vgl. auch die Preise der engl. Steinkohle, S. 44.

[10] Die Fracht für polnische Kohlen nach Danzig oder Gdingen ist durchschnittlich um RM 5,60 pro t billiger als die Fracht der oberschlesischen Kohle zum Seehafen Stettin. Sie beträgt somit nur RM 3,60 pro t. Dabei kann für die Seefracht Danzig/Gdingen—Rotterdam mit dem gleichen Satz von RM 4.40 pro t gerechnet werden. Für die polnische Kohle ergäbe sich also in jedem Falle ein Vorsprung von RM 5.60 pro t gegenüber der oberschlesischen Kohle, ganz abgesehen davon, daß die erstere — auf Grund der niedrigeren Arbeitslöhne — in der Lage ist, größere Preiszugeständnisse zu machen als die oberschlesische Kohle. Frei Waggon Mannheim geliefert käme also die polnische Stückkohle auf einen Mindestverkaufspreis von RM 16.65 zu stehen, der somit noch unter den englischen Notierungen liegt. (S. 44.)

Vom Standpunkt des Betriebswirts aus gesehen, ergibt sich für die Tarifpolitik der Reichsbahn, trotz dieser Unzulänglichkeiten, eine durchweg günstige Beurteilung, da sie von jeher die paritätische Berücksichtigung der Interessen des deutschen Kohlenbergbaues gewährleistet hat. Daß gleichzeitig mit der Ruhrkohle auch die anderen deutschen Bergbaugebiete in den Genuß derselben Rechte gelangt sind und auf Grund ihrer günstigeren Selbstkostenverhältnisse einen erhöhten Vorteil gegenüber dem Ruhrbergbau zu erzielen vermochten, kann der Tarifpolitik keinenfalls zum Vorwurf gemacht werden.

Die Frachtkosten im allgemeinen, sei es nun Bahnfracht oder Wasserfracht, bilden daher keinen selbständigen Faktor, sondern nur eine, wenn auch sehr bedeutsame Komponente der gesamten Selbstkosten. Eine derart strenge Anpassung der Tarifpolitik, wie sie zuweilen von manchen Bergbaukreisen gefordert wird, hätte zunächst eine ganz objektive Ueberprüfung der Selbstkostenlage zur Voraussetzung. Außerdem dürfte der Ausgleich der Schwankungen, die sich bei den Selbstkosten ergeben, an erster Stelle als eine Aufgabe der Preispolitik bezeichnet werden. Schon deshalb ist eine Einmischung der Tarifpolitik unerwünscht.

Durch die Tarifpolitik ist denn auch die Beeinflussung des Absatzmarktes möglich, aber ihre praktische Wirksamkeit richtet sich in jedem Falle nach den ursprünglichen Selbstkosten ab Grube. Die günstigste Stellung nimmt somit immer derjenige Bergbaubetrieb ein, der bei niedrigen Gestehungskosten gleichfalls über niedrige Frachtkosten verfügt. Die geographische Lage des Bergbaubetriebes zu dem eigentlichen Absatzmarkt ist demnach nicht mehr von ausschlagender Bedeutung, da die Tarifpolitik eine vollständige Verschiebung der Absatzverhältnisse hervorrufen kann, inbesondere wenn sie Hand in Hand mit einer unterstützenden Preispolitik geht.

c) Der Wettbewerb der ausländischen Kohle auf dem Inlandsmarkt.

Auf Grund von Handelsabkommen ist Deutschland verpflichtet, die Einfuhr von Auslandskohlen in einem gewissen Umfange zu gestatten, obwohl die Eigenförderung nicht nur in der Lage wäre, den gesamten innerdeutschen Bedarf zu decken, sondern darüber hinaus noch bedeutende Mengen exportieren könnte. Trotzdem hat man bisher bewußt darauf verzichtet, die Einfuhr von fremden Kohlen nach Deutschland ganz zu sperren, da manche der importierenden Länder ihrerseits wieder Abnehmer für deutsche Kohlen sind, und zwar oft in bedeutend größerem Umfang als ihre Einfuhr nach Deutschland beträgt. (Siehe nachfolgende Aufstellung!)

Steinkohlen[11].
1931

Einfuhr von:		Deutsche Einfuhr nach:
	in 1000 t	
Belgien	18	4 747 Belgien
Großbritannien	2 960	22 Großbritannien
Holland	663	5 900 Holland
Tschechoslowakei	128	1 050 Tschechoslowakei
Saargebiet	896	110 Saargebiet
Ost-Oberschlesien	3	10 Polen
Lothringen	318	5 230 Frankreich

Holland als größter Abnehmer von deutschen Kohlen ist gleichzeitig typisch für die Entwicklung der kleinen Produzentenländer während des Krieges. Bei einer Förderung im Jahre 1913 von nur 1 873 079 t hat es im Jahre 1932 eine Produktion von 12 901 390 t, also das Sechsfache der Vorkriegsziffer, erreicht. Da der niederländische Steinkohlenverbrauch ebenfalls rund 12 Millionen Tonnen ausmacht, wäre durch die jetzige Förderziffer der Eigenverbrauch des Landes vollständig gedeckt. Die deutsche Kohleneinfuhr von ca. 6 Millionen Tonnen pro Jahr kann daher nur aufrecht erhalten werden, wenn Holland wiederum die gleiche Menge seiner Kohle an das Ausland absetzen kann.

Die Steinkohlenausfuhr Hollands im Jahre 1931[12]
(in 1000 t)

belief sich auf:

663	nach	Deutschland
2 005	„	Belgien
1 341	„	Frankreich
11	„	Luxemburg
114	„	anderen Ländern
2 500	„	Bunkerkohlen für eigene und fremde Schiffe.

zus. 6 634 000 t, so daß vorläufig noch ein Ausgleich erreicht ist. Sollte sich jedoch in Zukunft eine bedeutende Verringerung des Auslandabsatzes für Holland ergeben, so ist aller Wahrscheinlichkeit nach mit einer entsprechenden Einfuhrbeschränkung für die deutsche Kohle zu rechnen.

In der heutigen Zeit der Absatznot werden denn auch die meisten kohlenproduzierenden Länder von dem Gedanken einer „Kohlenautarkie" beherrscht, was in den Kontingentierungsbestrebun-

[11] Zusammengestellt nach dem Jahresbericht der A.G. Reichskohlenverband 1931/32, S. 33 und 36.

[12] Nach dem Jahresbericht der A.G. Reichskohlenverband 1931/32, S. 73.

gen zum Ausdruck kommt, die zumeist gleichzeitig auf einen „Kompensationsverkehr" abzielen[13].

Aus diesem Grunde ist es auch nicht mehr möglich, die Einfuhr von fremden Kohlen nach Deutschland rein nach der Belastung, welche sie für den Inlandsmarkt bedeuten, zu beurteilen.

Bei einer Einfuhrbeschränkung deutscherseits ist vielmehr mit einer Gegenaktion des betroffenen Landes zu rechnen, was den deutschen Steinkohlenexport in hohem Maße schädigen könnte. In der Duldung der fremden Einfuhr liegt daher ein Opfer, welches zu Gunsten des deutschen Steinkohlenexportes gebracht wird, der, wie bereits gesagt, mengenmäßig weit bedeutender ist.

Die holländische Einfuhr nach Deutschland beruht auf dem deutsch-niederländischen Kreditvertrag. Hiernach dürfen monatlich bis zu 100 000 t[14] eingeführt werden, was gegenüber der deutschen Einfuhr nach Holland nur ein Fünftel darstellt und deshalb auf den ersten Blick für Deutschland vorteilhaft erscheint. Die holländischen Mengen bedeuten jedoch eine Belastung für Süddeutschland insofern, als sie sich fast ausschließlich dem frachtlich für sie günstigen süddeutschen Absatzmarkt zugewandt haben.

Hierbei spielt vor allem die Benutzung des Rheins als billige Wasserstraße eine große Rolle. Innerhalb Hollands besteht für Kohle ein Kontrakt-Tarif, wonach für alle Entfernungen von den südlimburgischen Grubenstationen nach den übrigen holländischen Stationen, ungeachtet der tatsächlichen Entfernung, ein und derselbe Frachtsatz bezahlt wird. Deshalb lassen die Produzenten die holländischen Kohlen aus Südlimburg erst per Bahn zurück nach Rotterdam gehen, wo sie in Rheinkähne umgeladen werden.

Mit der Fertigstellung des „Julianakanal" wurde auch der Anschluß an den Rhein auf dem Wasserwege erreicht. So werden daher heute schon bedeutende Mengen in Maasbracht (Limburg) verladen. Da die Vorfracht nach Rotterdam in Wegfall kommt, steht die holländische Kohle sich dadurch noch günstiger als bisher.

Hinzu kommen die Maßnahmen organisatorischer Art, um die Position der niederländischen Steinkohle auf dem deutschen Absatzmarkt zu stärken. So sind die Staatsgruben, die ca. 65% der Gesamtförderung in Händen haben, dazu übergegangen, eigene Verkaufsgesellschaften in Süddeutschland zu errichten. Hierdurch wurde eine Preisschleuderei, wie sie bei der englischen Kohle heute noch vorkommt, von vorneherein unterbunden.

Die in sich geschlossene Organisation der niederländischen Staatszechen genießt zudem beim Käufer unbedingtes Vertrauen, da hier, im Gegensatz zu der englischen Kohle, die zumeist von

---

[13] Siehe S. 30. Die Kompensation kann sich auf andere Warengattungen als Kohle beziehen.

[14] insgesamt also incl. Kohle, Koks, Briketts etc.

sogen. „wilden Kohlenhändlern" vertrieben wird, gewisse Garantien hinsichtlich der Lieferungsmöglichkeit und Lieferfrist unbedingt gegeben sind.

Die Holländer haben es denn auch als eine der wenigen ausländischen Konkurrenten verstanden, dem Abnehmer eine Organisation zu schaffen, die ihm dieselbe Gewähr wie das Kohlenkontor bietet und zudem noch billiger liefert. Da geologisch die niederländischen Steinkohlenfelder die natürliche Fortsetzung der deutschen Ablagerungen bilden, darf es auch nicht Wunder nehmen, daß in qualitativer Hinsicht die holländische Kohle der Ruhrkohle durchaus ebenbürtig ist. Gerade für den privaten Gebrauch ist die niederländische Fettkohle sehr begehrt, wodurch auch das Hausbrandgeschäft, das dem Kohlenkontor in strengen Wintern immer einen gewissen Ausgleich brachte, zu leiden hat.

Die holländische Konkurrenz, die wohl mengenmäßig weit hinter der englischen zurücksteht, ist also in ihrem Wesen viel ernster zu nehmen, da sie über eine straffe Organisation verfügt, die auch in der Lage ist, ihren Abnehmern größere Lieferungen zu kreditieren.

Der englische Kohlenhandel verfügt dagegen über keine nennenswerte Organisation[15], sondern der Vertrieb ist einer Reihe von freien Händlern überlassen, die direkt in England bei den Exporteuren einkaufen. Wohl haben nach dem englischen Bergbaugesetz vom 1. August 1931 bedeutende Zusammenschlüsse stattgefunden, wohl sind vereinzelte Distrikt-Kartelle gebildet worden, die vorübergehend sogar den Export subventionierten, aber diese Maßnahmen betreffen nur den internen Bergbaubetrieb, während die Bildung einer einheitlichen Absatzorganisation noch in weiter Ferne liegt. Die englische Kohle kennt daher auch keine festen Preisnotierungen, sondern nur Marktnotierungen, welche von Woche zu Woche Gültigkeit haben.

Die englische Kohleneinfuhr betrug im Jahre 1913 noch 9 210 000 t und ist 1931 auf 2 960 000 t, also auf weniger als ein Drittel herabgesunken. Da eine nennenswerte Einfuhr deutscher Kohle nach England nicht stattfindet (S. 25), ist im Interesse des deutschen Bergbaues eine weitere Drosselung der englischen Einfuhr auf 1 500 000 t geplant. Gleichzeitig wird die Erhebung einer Valutaausgleichsabgabe für die englische Kohle in Erwägung gezogen, um den Preisvorteil durch die Pfundentwertung teilweise auszugleichen.

Trotzdem wird man auch weiterhin mit der Konkurrenz der englischen Kohle auf dem Inlandsmarkt, insbesondere in den

---

[15] Lediglich im Hamburger Revier gibt es einen „Verein der Importeure von englischer Kohle", der jedoch eine reine Händlerorganisation ist. Eine Produzentenorganisation innerhalb Deutschlands für englische Kohle besteht dagegen nicht.

Küstengebieten und in Süddeutschland zu rechnen haben. Bei niedriger Preisstellung dürfte m. E. die relative Unsicherheit auf die Dauer nicht vom Kauf abhalten, abgesehen von den Fällen, in denen die englische Kohle ihrer Qualität wegen, insbesondere bei den deutschen Gaswerken, der keramischen Industrie usw. geradezu privilegiert ist.

Der Wettbewerb der ausländischen Kohle, auf dem Inlandsmarkt insgesamt betrachtet, kann daher auch für die Zukunft nicht gänzlich ausgeschaltet, sondern lediglich durch eine darauf hinzielende Verkaufspolitik des Syndikates abgeschwächt werden. Die Hauptaufgabe besteht deshalb darin, die Auslandskohle in diejenigen Gebiete zu leiten, die dem Absatz des Syndikates am wenigsten schädlich sind.

d) Das Problem der internationalen Verständigung.

Die internationale Krise auf dem Kohlenmarkt, die überraschend schnell nach Beendigung des englischen Bergarbeiterstreiks 1926 einsetzte, hat ohne Ausnahme alle Produzentenländer mehr oder weniger betroffen; Länder, deren Kohlenexport vor dem Kriege noch bedeutungslos war, haben inzwischen einen derartigen Aufschwung genommen, daß die Höhe der Förderung von sich aus eine größere Ausfuhr bedingt, da die Mengen nicht allein im Inlande untergebracht werden können. (Holland.)

Der ruinöse Wettbewerb der Kohlenproduzenten untereinander drückte den Exportpreis der Steinkohle auf das Selbstkostenniveau oder sogar noch niedriger herab; bei dieser ungünstigen Marktlage liegt naturgemäß der Gedanke einer internationalen Verständigung sehr nahe.

Eine derartige Lösung bietet denn auch an und für sich viel Verlockendes. Auf der anderen Seite dürfte es jedoch nicht leicht sein, für die paritätische Beteiligung der Kohlenproduzenten eine Formel zu finden, die gleichzeitig dem Interesse des Einzelnen und des Ganzen dient. So wurde z. B. vorgeschlagen, daß jedes Land von dem Produzenten bedient wird, welcher am nächsten liegt. Die Folge hiervon wäre, daß die anderen Produzenten sich diesem Markte fernhalten und ihre Förderung entsprechend drosseln müßten, was zweifellos einer Selbstkostenerhöhung gleichkäme. Außerdem müßte dieser Eingriff von „hoher Hand" eine unmittelbare Rückwirkung auf die nationale Schiffahrt des betroffenen Landes haben.

Gerade die starke Verflechtung des Steinkohlenbergbaues mit den anderen Industrien des Landes dürfte wirtschaftspolitisch eine internationale Verständigung, die doch letzten Endes die Grundlage zu einem internationalen Kohlenkartell bilden soll, bedenklich erscheinen lassen. In diesem Sinne äußert sich auch der bekannte Braunkohlenindustrielle Dr. Paul Silverberg[16], indem er

betont, daß die Kohlenwirtschaft einen integrierenden Teil der Volkswirtschaft jedes Landes darstellt, daß internationale Regelungen wirtschaftlicher Beziehungen nur auf Grundlage privatwirtschaftlicher Verständigung möglich ist, und daß vor allen Dingen die Kohlenwirtschaft, als Kohlenindustrie gedacht, sich auch nicht aus den anderen Industrien des Landes heraushebt und herausheben darf.

Wenn auch der Weg zu einer internationalen Verständigung noch weit erscheint, so sind jedoch Vereinbarungen zwischen einzelnen Produzentenländern für einen bestimmten Markt bereits lange in Uebung.

Es sei hier nur auf die schon seit Jahren bestehende Nußkohlenkonvention (Convention des Gailleteries), eine Vereinbarung zwischen den französischen, belgischen und holländischen Produzenten von Hausbrandkohle, hingewiesen. In mindestens zwei Jahresversammlungen werden die belgischen, holländischen und französischen Preise für Nußkohlen nach einheitlichen Gesichtspunkten für das französische Absatzgebiet festgelegt.

Eine weitere Konvention, welche die Regelung der Hausbrandpreise auf dem niederländischen Markt bezweckt, besteht zwischen Deutschland, Holland und Belgien. Anlaß zu dieser Konvention waren die starken Preisunterbietungen auf dem niederländischen Kohlenmarkt, so daß vereinzelt zu fl. 7.— je Tonne, gegenüber einem Vorkriegspreise von fl. 8.24 geliefert wurde.

Gleichzeitig ist mit dieser Konvention ein Bunkerkohlenabkommen getroffen worden.

Eine Marktvereinbarung neueren Datums ist die englisch-polnische Verständigung für den skandinavischen Markt.

Vor dem englischen Bergarbeiterstreik 1926 dominierte England; nachher ist besonders die starke Konkurrenz von Polen und Deutschland aufgetreten. Vor allem Polen hat es verstanden, mit Hilfe der ihm zugefallenen, ehemals deutschen Kohlengruben Oberschlesiens und dank der außerordentlich günstigen frachtlichen Lage, England hart zuzusetzen. In letzter Zeit hat sich durch die Pfundentwertung die Absatzlage wieder mehr zu Gunsten Englands gewendet. Nach der englisch-polnischen Vereinbarung haben sich die Parteien nunmehr verpflichtet, nicht unter Selbstkostenpreis zu verkaufen und bei dessen Kalkulation angemessene Frachtsätze zu berücksichtigen. England hat die Konzession gemacht, in den Selbstkostenpreis keine Ausfuhrsubsidien einzukalkulieren. Irgend welche Abmachungen über eine etwaige Aufteilung des Absatzgebietes sind nicht getroffen worden. Man hat sich vielmehr darauf beschränkt, das von Polen und England nach Skandinavien zum Versand gelangende Kohlenquantum unter genaue Kontrolle zu nehmen und durch Preisvergleiche Unter-

[16] DBZ vom 25. Dezember 1930.

bietungen und damit den verlustbringenden Verkauf zu vermeiden. Die am 30. September 1932 ablaufende Konvention ist vorläufig nur auf sechs Monate verlängert worden[17].

Die vorgenannten Marktvereinbarungen und ähnliche können sicherlich später bei einer internationalen Verständigung eine wertvolle Grundlage abgeben. Vorläufig ist man jedoch wegen der protektionistischen Maßnahmen der verschiedenen Länder von einer internationalen Verständigung weiter entfernt denn je.

Unter dem Druck einer starken Verschlechterung der Gestaltung ihrer Handelsbilanz, unter dem Zwange einer ungünstigen Entwicklung ihrer Devisenwirtschaft, unter dem Eindrucke des sich verstärkenden Beschäftigungsrückganges des eigenen Kohlenbergbaues gingen die Regierungen einer Reihe von Ländern dazu über, besondere Einfuhrregelungen für Brennstoffe zu treffen[18].

Am bezeichnendsten ist dabei die ab 1. Juli 1932 beschlossene Einfuhrkontingentierung für Brennstoffe in der Schweiz, die insbesondere auf den Kompensationsverkehr abstellt. Ein Land, welches selbst über keine Kohlenvorräte verfügt, beschränkt die Einfuhr, nur um handelspolitisch ein Machtmittel zu besitzen, mit dem gegebenenfalls ein Druck auf die einführenden Staaten oder einzelne von ihnen dahingehend ausgeübt werden kann, schweizerische Erzeugnisse in erhöhtem Umfange zu berücksichtigen.

Die kohlenproduzierenden Länder selbst, wie etwa Frankreich und Belgien[19], haben ebenfalls ganz radikale Maßnahmen ergriffen und die Höhe des ausländischen Einfuhrkontingents auf ein Mindestmaß herabgesetzt. In den Ländern, in denen die Kohleneinfuhr augenblicklich noch frei ist, wird sie zumeist durch verschiedene Maßnahmen, wie Erhebung eines hohen Wertzolls, Zahlung der Lieferungen ausschließlich auf Sperrkonto etc., stark beeinträchtigt.

Durch die herrschende Weltwirtschaftskrise ist denn auch die Atmosphäre für eine internationale „Verständigung in Kohlen“[20]

---

[17] Es bestehen Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich des Funktionierens der Konvention, insbesondere im Zusammenhang mit der engischen Pfundentwertung, die die Marktlage stark zu Gunsten Englands beeinflußt hat.

[18] Jahresbericht des Reichskohlenverbandes 1931/32, S. XI.

[19] Frankreich seit 15. Juli 1931, Belgien seit 1. Oktober 1931.

[20] Der Ausdruck „Verständigung in Kohle“ kann nicht ohne weiteres durch die Bezeichnung „Verständigung der Kohlenerzeuger“ ersetzt werden, denn nur in ganz wenigen Ländern ist heute der Steinkohlenbergbau so durchorganisiert, daß Produktion und Absatz unter einer einheitlichen Leitung stehen, wie dies in Deutschland der Fall ist. In England z. B. sind beide streng voneinander getrennt; es wäre daher hier nötig, auch die einzelnen Handelsstufen (u. a. die Organisation der englischen Kohlenmakler) wirksam zu erfassen. Im übrigen wird eine Verständigung auf größerer Basis sich nicht allein auf Kohle beschränken können, sondern daneben

(oder anderen Rohstoffen) denkbar ungünstig geworden. Jedes Land strebt nach Selbstversorgung, Erhaltung des heimischen Marktes als Absatzgebiet und schließt sich vom anderen durch Einfuhrverbote und hohe Zollmauern ab.

Wenn wir uns schon zu Anfang der großen Schwierigkeiten bewußt waren, die mit einer internationalen Kohlenverständigung selbst in normalen Zeiten verbunden sind, so muß diese unter den herrschenden Umständen geradezu als unerreichbar bezeichnet werden.

Koks und Briketts und nach Möglichkeit auch die Nebenprodukte berücksichtigen müssen. Außerdem sind noch eine ganze Reihe von Umständen zu berücksichtigen, so daß man in Kreisen des Kohlenbergbaues und des Kohlenhandels kurzerhand von einer „Verständigung in Kohle" spricht. Gemeint ist hiermit also der Gesamtkomplex aller Fragen, der mit der Kohle als Objekt einer Verständigung im Zusammenhang steht. Gleichfalls ist in der Eisenbranche der Ausdruck „Verständigung in Eisen" sehr geläufig.

IV. Die Verkaufspolitik des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates.

1. Preispolitik und Kohlenwirtschaftsgesetz.

Von der Gründung des Syndikats an kann man durch alle Jahre hindurch eine bestimmte Preispolitik feststellen, die vor allem der Initiative Emil Kirdorfs, des langjährigen Vorsitzenden des Syndikates, ihre Entstehung und strikte Durchführung verdankt.

Das Kirdorfsche Prinzip ging davon aus, daß die Kohle als Grundlage der gesamten industriellen Wirtschaft eine Preispolitik der mittleren Linie treiben müsse. Hierdurch wollte man verhindern, daß bei einer Depression die Preise unaufhaltsam gesenkt würden, während andererseits sich das Syndikat die Zeiten einer guten Konjunktur nur in angemessener Weise zu Nutze machen sollte, um nicht die Grundlage dieser Konjunktur frühzeitig zu untergraben.

Die Verwirklichung dieser Idee hat Kirdorf recht gegeben, denn ihr ist zum großen Teil der gewaltige Aufschwung zu verdanken, den das Syndikat und mit ihm die übrige Industrie Ende des letzten Jahrhunderts genommen hat. Das Aufkommen der Industrie ging denn auch Hand in Hand mit der Entwicklung der Zechen. Hätte man den Preis, unter Ausnutzung der Tatsache, daß die Steinkohle nahezu die einzige industrielle Kraftquelle darstellte, unverhältnismäßig hoch angesetzt, so hätte man dadurch gleichzeitig das Aufkommen der Industrie gehindert und sich für die Zukunft die Absatzaussichten versperrt.

Durch die planvolle Preispolitik des Syndikates dagegen erhielt die Industrie einen kräftigen Antrieb für ihre Entwicklung, während dem Syndikat selbst stets neue Abnehmer zugeführt wurden.

Die Richtschnur für die syndikatliche Preispolitik war daher von Anfang an das Prinzip der strikten Anpassung an die gegebenen Marktverhältnisse, wodurch gleichzeitig eine reguläre Beschäftigung der Zechen gewährleistet werden sollte. Trotzdem war es nicht immer möglich, einerseits dem Drängen der Zechen nach erhöhter Beschäftigung nachzugeben und andererseits die Aufnahmefähigkeit des Marktes für diese zusätzlichen Mengen zu beeinflussen, ohne Preiszugeständnisse zu machen. Bei zunehmender

Sättigung des Marktes sanken die Kohlenpreise auf ein Niveau herab, das es den „Grenzbetrieben" nicht mehr gestattete zu konkurrieren und somit ihr Ausscheiden aus dem Produktionsbetrieb bedingte.

Hierin liegt der Vorteil der freien Syndikatswirtschaft, da die verbleibenden Betriebe sämtlich in der Lage waren, sich aus eigenen Mitteln zu erhalten und so zwangsläufig zur Verbesserung der Gewinnungsmethoden getrieben wurden. Auf diese Weise konnte der Syndikatspreis, auch in Zeiten der Depression, an die Marktlage angepaßt werden, während gleichzeitig die Selbstkosten auf den denkbar niedrigsten Stand herabgedrückt wurden. Erfolgte später eine Erholung des Marktes, so wurde in gewissem Umfange die Gewinnspanne erhöht, während der Selbstkostenanteil gegenüber früher geringer geworden war. Durch diese Verringerung der Selbstkosten war es daher möglich, daß bei nominell niedrigerem Verkaufspreise die Gewinnspanne dieselbe bleiben konnte. M. a. W., es war gelungen, den Mindererlös gegenüber früher in voller Höhe in Form der Selbstkostenersparnis wieder hereinzubringen.

Da Ende des 19. Jahrhunderts die Mechanisierung der Gewinnung noch in den allerersten Anfängen steckte, war mit der zunehmenden Verwendung von Maschinen eine Verringerung der Selbstkosten pro Tonne Förderung an sich gegeben, aber zugleich erhöhte sie auch die Produktion beträchtlich. Das Tempo der Steigerung der Produktion war nun des öfteren schneller als die Steigerung des Verbrauches, woraus sich verschiedene Preisrückschläge erklären[1]:

Jahresförderung an der Ruhr einschl. linksrhein ohne Jbbenbühren	Jahr	Entwicklung der Steinkohlenpreise in Rheinl.-Westf. (Fettförderkohle)[2]
in 1000 t		RM
60 336*	1900	11.10
66 915	1905	9.30
89 315	1910	10.50
114 530	1913	12.00
98 358	1914	11.25**

Zusammenfassend muß über die freie, syndikatliche Preispolitik gesagt werden, daß es ihr gelungen ist, sowohl die Förderung als den Absatz im Interesse ihrer Mitglieder zu regulieren. Daß es dabei zu gewissen Härten, in Form von Stillegungen nicht konkurrenzfähiger Zechenanlagen kam, kann ihr nicht zum Vorwurf gemacht werden, da diese Betriebe auch im freien Wettbewerb hätten unterliegen müssen. Im Gegenteil wurde durch die

[1] Jahresbericht der A.G. Reichskohlenverband 1931/32, S. 20.

[2] Jahresbericht der A.G. Reichskohlenverband 1931/32, S. 44.

* einschließlich Jbbenbühren.

** Januar 1914.

syndikatliche Preispolitik geradezu ein starker Ansporn zur Konzentration und Rationalisierung der Betriebe gegeben und diesen somit zu einer inneren Konsolidierung verholfen, die sie ohne das Syndikat nicht oder wenigstens nicht in derselben Zeit erreicht hätten[3]. In diesem Zusammenhang muß besonders darauf hingewiesen werden, daß das Syndikat in seiner Geschäftspolitik ganz und gar unabhängig von einer staatlichen Einflußnahme war und deshalb seine Entschließungen mit dem Willen des von ihm verkörperten privaten Unternehmertums identisch sind. Selbstverständlich gab es dennoch innerhalb des Syndikates Interessengruppen, deren Belange entgegengesetzt gerichtet waren; trotzdem gelang es immer, eine Lösung oder einen annehmbaren Kompromiß herbeizuführen. Die Tatsache, daß alle Syndikatsverträge bis zum Jahre 1915, schon vorzeitig, manchmal sogar zwei Jahre vor ihrem Ablauf erneuert wurden, dürfte denn auch ein großes Vertrauensvotum für die syndikatliche Geschäftspolitik im allgemeinen und damit auch für die Preispolitik im besonderen darstellen.

Durch den Krieg trat jedoch eine vollständige Aenderung ein; denn er brachte es mit sich, daß der Rohstoffversorgung Deutschlands ein ganz besonderes Augenmerk zugewandt werden mußte, und so verfiel u. a. auch die Kohle der Zwangsbewirtschaftung.

Da selbst noch Jahre nach der Beendigung des Weltkrieges die Kohlenknappheit eine recht fühlbare war, hegte man starke Bedenken, die Kohle wiederum allein der privaten Bewirtschaftung zu überlassen. Der Staat glaubte denn auch seinen Einfluß geltend machen zu müssen, indem er verhinderte, daß die Machtstellung, welche die Produzenten in Zeiten des Kohlenmangels erlangt hatten, zum Nachteile des Verbrauchers ausgenutzt werden konnte.

Zu diesem Zwecke wurde im Jahre 1919 das Kohlenwirtschaftsgesetz erlassen und, besonders durch das „Preisvetorecht" des Reichswirtschaftsministers, die Preisgestaltung einer strengen staatlichen Kontrolle unterworfen.

Wenn auch schon früher, im Jahre 1912, sich der Fiskus ein Einspruchsrecht vorbehalten hatte, so zeitigte dies nicht so tiefgehende Wirkungen als die Regelung durch das Sozialisierungsgesetz, da immerhin die Oberherrschaft über die Kohlenwirtschaft bei dem RWKS, also dem privaten Unternehmertum, verblieben war. Auch bestand früher die Möglichkeit, auf einen Partner, in diesem Falle auf den Fiskus, zu verzichten. Der heutige Zusammenschluß der Zechen ist dagegen ein zwangsweiser, in Form und Gestaltung unabdingbarer.

Fortan waren also nicht mehr das Produzenteninteresse oder die marktpolitischen Erwägungen des Unternehmers maßgebend für die Preisgestaltung, sondern zum großen Teil, wenn nicht aus-

[3] Vgl. England, S. 27.

schließlich, der staatliche Wille, den Kohlenmarkt im Interesse der Gesamtwirtschaft zu regeln.

Das KWG sah nunmehr vor, daß die Preise vom Reichskohlenverband festgelegt wurden; später zog man jedoch über diese Bestimmung hinaus den „Großen Ausschuß des Reichskohlenrates" als beratende Stimme mit hinzu.

Die Preise werden daher vom RKV zusammen mit dem „Großen Ausschuß" des RKR, im Einvernehmen mit dem Reichswirtschaftsminister, veröffentlicht.

Dabei sind laut § 61 der Ausführungsbestimmungen zum Gesetz über die Regelung der Kohlenwirtschaft vom 21. August 1919 die Vorschläge der Syndikate und die Interessen der Verbraucher zu berücksichtigen.

Der Normalpreis, der während eines ganzen Geschäftsjahres Geltung hat, heißt Syndikatsrichtpreis. Dieser Syndikatsrichtpreis ist zugleich Höchstpreis, d. h. die auf Lagerung und Verteilung entfallenden Kosten und der Gewinn der verschiedenen Handelsstufen (= 6%) ist bereits eingeschlossen und wird durch Nachlässe auf ihn abgegolten. Eine Ausnahme hiervon bildet der örtliche Kleinhandelspreis, für den die Gemeinden ein örtliches Festsetzungsrecht besitzen. In der Praxis regelt jedoch zumeist die örtliche Arbeitsgemeinschaft der Kohlenhändler oder der Kohlenwirtschaftsverband die Kleinhandelspreise. Jedes Mitglied der Arbeitsgemeinschaft wird dann verpflichtet, die Preise einzuhalten und an Nichtmitglieder keine Offerten abzugeben.

Die nächsten Auswirkungen der staatlichen Preisregelung durch das KWG waren demnach, daß 1. das Recht der freien Preisbestimmung dem privaten Unternehmertum entzogen und in die Hände einer paritätisch zusammengesetzten Kommission (RKR und RKV) gelegt wurde.

Um sich über die Tragweite dieser grundlegenden Aenderung ein Bild zu machen, genügt es, die Zusammensetzung des Reichskohlenrats einer genauen Betrachtung zu unterziehen.

Der Reichskohlenrat besteht aus 60 Mitgliedern, und zwar aus:

3 Vertretern der Länder,
15 Vertretern der bergbaulichen Unternehmer,
15 Vertretern der bergbaulichen Arbeiter,
1 Vertreter der Unternehmer für Gasanstalten,
1 Vertreter der Arbeiter für Gasanstalten,
2 Vertretern der technisch-bergbaulichen Angestellten,
1 Vertreter der kaufmännisch-bergbaulichen Angestellten,
5 Vertretern der Kohlenhändler,
1 Vertreter der Angestellten des Großhandels,
2 Vertretern der Unternehmer der kohlenverbrauchenden Industrie,
2 Vertretern der Arbeiter der kohlenverbrauchenden Industrie,

2 Vertretern der kohlenverbrauchenden Kleingewerbetreibenden,
2 Vertretern der Genossenschaften,
1 Vertreter der städtischen Kohlenverbraucher,
1 Vertreter der ländlichen Kohlenverbraucher,
1 Vertreter der Eisenbahnen,
1 Vertreter der Seeschiffahrt,
1 Vertreter der Binnenschiffahrt,
1 Sachverständiger für Kohlenbergbau,
1 Sachverständiger für Kohlenforschung,
1 Sachverständiger für Dampfkesseltechnik.

Der Reichskohlenrat stellt demnach eine Art Kohlenparlament dar, in dem die Interessen der mit dem Bergbau verbundenen Kreise weitgehendst Berücksichtigung gefunden haben. Der Reichskohlenrat ist daher ein zentraler, gemeinwirtschaftlicher Selbstverwaltungskörper, der den Syndikaten als beratende und zum Teil auch als entscheidende Stimme beigeordnet ist.

Die Mitgliedschaft währt drei Jahre mit der Maßgabe, daß jedes Jahr ein Drittel der Mitglieder ausscheidet und durch Neuwahlen ersetzt wird. Wiederwahl ist zulässig. Die Geschäftsordnung gibt sich der RKR selbst, sie bedarf jedoch der Genehmigung des Reichswirtschaftsministers.

Es ist verständlich, daß, wenn früher schon innerhalb des Syndikates Gegensätze bestanden haben, 2. diese Gegensätze durch die Berücksichtigung der vielseitigen Interessen bedeutend erhöht worden sind. Es liegt denn auch in der Natur der Sache, daß die Belange von Unternehmer und Arbeitnehmer, was die Lohnhöhe anbelangt, diametral entgegengesetzt sind. Erachteten es z. B. die Unternehmer für notwendig, die Preise im Hinblick auf die Marktlage herabzusetzen, so stießen sie mit der Forderung einer anteilsmäßigen Herabsetzung der Löhne auf den heftigsten Widerstand, der meist mit einer völligen Ablehnung endete. Wurde jedoch nach langen Verhandlungen eine Lohnherabsetzung zugebilligt, so kam diese zumeist zu spät oder erwies sich die Herabsetzung infolge der rückläufigen Marktlage als zu gering.

Im Gegensatz zu früher konnten deshalb nicht mehr die Selbstkosten an die Preise angepaßt werden, sondern mußten umgekehrt die Preise den erhöhten Selbstkosten angeglichen werden. Hierdurch mußte 3. der Preis in seiner wirtschaftlichen Funktion als Regulator der Menge versagen mit dem natürlichen Erfolg, daß die Konkurrenzfähigkeit der Ruhrkohle immer mehr abnahm, während im gleichen Zeitraum die Förderung ein dauerndes Steigen zu verzeichnen hatte. Trotzdem schon vom Jahre 1927 an der Absatz des Syndikates stark rückgängig ist, hat der Ruhrbergbau bis zum Jahre 1930

dauernde Lohnerhöhungen zu verzeichnen[4]. Diese Divergenz zwischen der Entwicklung des Absatzes und der Selbstkosten trat äußerlich zunächst nur in der Zahl der sich mehrenden Feierschichten und Haldenbestände in Erscheinung, während heute schon von einer Absatzkrise des Ruhrbergbaues gesprochen werden muß.

Unter Zugrundelegung dieser Tatsachen kann es bezweifelt werden, ob das KWG in der Praxis die gestellten Erwartungen erfüllt und nicht, entgegen der Absicht seiner Schöpfer, Nachteile für die Kohlenwirtschaft gebracht hat, deren Beseitigung im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse liegt.

Zunächst muß festgestellt werden, daß die ganzen Bestimmungen des KWG offensichtlich nur auf die Zeiten der Unterversorgung mit Kohlen zugeschnitten waren und die Möglichkeit des Gleichgewichts des Marktes oder gar des Kohlenüberflusses vollständig außer acht lassen. Der Geltungsdauer des KWG liegen nunmehr zwei ganz verschiedene Zeitabschnitte zu Grunde:

a) die Zeit des Kohlenmangels 1919—1925;

b) die Zeit des Kohlenüberflusses 1925 bis heute;

deshalb ist eine einheitliche Beurteilung nicht möglich. Für die Zeit des Kohlenmangels genügt die Feststellung, daß man ohne staatliche Regelung überhaupt nicht hätte auskommen können. Die Kritik kann sich denn auch darauf beschränken, zu sagen, daß diese Lösung die geringsten wirtschaftlichen Nachteile mit sich brachte, trotzdem auch ihr Mängel anhafteten, die in der nachfolgenden Zeit des Kohlenüberflusses viel stärker hervortreten mußten.

Normalerweise hätten nunmehr schon im Jahre 1925 die Bestimmungen des KWG abgeändert und der neuen Situation angepaßt werden müssen. Da dies jedoch bis heute noch nicht geschehen ist, ergeben sich bei strenger Handhabung der Vorschriften Widersprüche. So ist z. B. der vorgesehene Schutz des Verbrauchers völlig illusorisch geworden, besonders wenn man bedenkt, daß die fortwährenden Lohnerhöhungen früher oder später auch zu einer Preiserhöhung geführt haben, wodurch naturgemäß die Konsumenten an erster Stelle getroffen wurden. Andererseits war wiederum in der Erhöhung der Preise der Anreiz zum Konsum billigerer Auslandskohle gegeben. Die staatliche Zwangspreisregelung, die sich auf die Lohnkostenhöhe stützte, die ca. 75% der Gesamtselbstkosten im Ruhrbergbau ausmacht, mußte daher in den meisten Fällen wirkungslos bleiben und die Abwanderung des Konsums auf andere Provenienzen direkt fördern. Verantwortlich für diese Preispolitik müssen daher diejenigen Kreise

[4] Siehe die einschlägigen Lohnstatistiken im Jahresbericht des Reichskohlenverbandes 1931/32.

gemacht werden, die es verstanden haben, das Lohnproblem von den übrigen Lebensfragen des Ruhrbergbaues zu isolieren und die damit erreichten, daß die Bergarbeiterlöhne der Ruhr weitaus über dem Niveau der ausländischen Konkurrenten liegen.

So erfreulich Lohnerhöhungen vielleicht vom persönlichen und sozialen Standpunkt aus sein mögen, so ist zu bedenken, daß auf die Dauer soziale Ausgaben nur möglich sind, wenn sie dem Unternehmen in Form von Einkünften oder Gewinnen wieder zufließen bezw. sonst ermöglicht werden. Der Fehler des Systems beruhte also darin, daß die Parteien innerhalb der Selbstverwaltungskörper sich über die wirtschaftliche Tragbarkeit dieser Belastungen niemals einigen konnten. Die Zusammensetzung des Reichskohlenrates führte denn auch von Anfang an zu der Bildung von Machtgruppen, an deren Politisierung letzten Endes der wirtschaftliche Erfolg des KWG gescheitert ist. Es steht heute daher einwandfrei fest, daß die Erwartungen, die man mit Erlaß des KWG an dessen Wirkung geknüpft hatte, sich in keiner Weise erfüllt haben. So sagt Emil Kirdorf[5]:

„. . . Wegen fehlender Selbstverantwortung und Ueberwiegens der Taktik wurden die sonst oft auf erfreulich hohem Niveau gehaltenen Meinungskämpfe innerhalb der Kohlenwirtschaftsorgane leider in der Preispolitik immer unfruchtbarer." Des weiteren sagt Dr. M. Schlenker, Düsseldorf in diesem Zusammenhang[6]: „. . . So hat der Selbstverwaltungskörper des Kohlenbergbaues weder bei der Förderung der technischen Entwicklung noch bei der Gestaltung der wirtschaftlichen Organisation in Produktion und Vertrieb positive Arbeit geleistet."

M. A. n. muß es denn auch früher oder später zu einer Aufhebung des KWG kommen, da die wirtschaftlichen Gründe hierfür zu zwingende sind, als daß man sich auf die Dauer ihnen gegenüber verschließen könnte. So steht z. B. im Geschäftsbericht der Harpener Bergbau A.G. für das Geschäftsjahr 1930 u. a. wörtlich: „Nach unserer festen Ueberzeugung wäre es für alle, die mit dem Ruhrbergbau auf Gedeih und Verderben verbunden sind, die beste Lösung, wenn ihm die freie Wirtschaft in vollem Umfange wiedergegeben würde."

Gemeint ist hiermit die vollständige Aufhebung des KWG, die bis heute noch nicht erfolgt ist. Dagegen ist seit Ende 1930 eine gewisse Lockerung in der Handhabung der Bestimmungen eingetreten, die zuerst in dem Beschluß der gemeinsamen Sitzung des Reichskohlenverbandes und des Großen Ausschusses des Reichskohlenrates vom 12. Dezember 1930 zum Ausdruck kam[7]: „Die

---

[5] Wirtschaftsdemokratie, Sonderdruck der DBZ, S. 71.

[6] Wirtschaftsdemokratie, Sonderdruck der DBZ, S. 75.

[7] Aus DBZ vom 14. Dezember 1930, S. 2, „Beschlüsse der Kohlenwirtschaft".

Syndikate dürfen die Verkaufspreise innerhalb der von dem 1. Dezember 1930 gültigen Reichsanzeiger-Preise der Marktlage anpassen. Sie dürfen zu diesem Zweck und innerhalb dieses Rahmens Preisänderungen nach oben und unten vornehmen und hierbei auch Verschiebungen in den Sortenpreisen durchführen. Alle beabsichtigten Preisänderungen sind dem Vorstand des Reichskohlenverbandes mindestens acht Tage vor dem beabsichtigten Termin der Inkraftsetzung zur Prüfung vorzulegen. Sie erlangen erst Gültigkeit, wenn sie von dem Vorstande im Reichsanzeiger veröffentlicht werden."

Obwohl dieser Beschluß eine gewisse Lockerung der zwangswirtschaftlichen Bestimmungen bringt, ist der Vorteil nicht erheblich, wenn man bedenkt, daß nach wie vor die Oberaufsicht und damit die endgültige Entscheidung bei den Kohlenwirtschaftsorganen beruht; auch sind der Elastizität durch die Bindungen an das Preisprogramm feste Grenzen gezogen. Somit ist im Grunde genommen vorläufig nur als einziger Vorteil zu verzeichnen, „daß es in Zukunft nicht mehr notwendig sein wird, den umfangreichen Apparat des Reichskohlenverbandes und des Großen Ausschusses des Reichskohlenrates in Bewegung zu setzen, wenn Preisänderungen beabsichtigt sind"[8]. Weiterhin enthält die Notverordnung des Reichspräsidenten Vorschriften über die Aenderung des Kohlenwirtschaftsgesetzes, deren wichtigste Bestimmung wohl darin zu sehen ist, daß in Zukunft dem Reichswirtschaftsminister zwar das Recht verbleibt, den Zusammenschluß oder den Betritt zu einem Syndikat herbeizuführen, daß aber die Verpflichtung zu solchen Maßnahmen ausdrücklich ausgeschlossen wird[9].

Auch hier handelt es sich noch nicht um eine „ganze" Maßnahme, obwohl das Ziel der Notverordnung offenbar dahingeht, die wirtschaftliche Selbstverantwortung wieder in vollem Umfange herzustellen, da die beabsichtigte Wirkung erst dann eintritt, wenn man tatsächlich gewillt ist, von den gegebenen wirtschaftlichen Freiheiten Gebrauch zu machen. Ob dies der Fall sein wird, bleibt daher noch abzuwarten. Trotzdem ist vorläufig erreicht, daß der Fortbestand des Syndikates, unter allen Umständen, durch staatliche Zwangsmaßnahmen in Zukunft nicht mehr unbedingt gesichert ist.

Die neuen Regelungen haben, in ihrer Gesamtheit betrachtet, denn auch keine grundlegenden Veränderungen gebracht, wie sie an und für sich erwünscht wären. Wohl ist es denkbar, daß diese den Anfang für eine Neuordnung darstellen, wenn man den eingeschlagenen Weg weiter bis zur letzten Konsequenz verfolgt.

---

[8] Aus DBZ vom 14. Dezember 1930 S. 2, „Beschlüsse der Kohlenwirtschaft".

[9] DBZ vom 19. Juni 1931, Syndikat oder syndikatloser Zustand?

Daraus ergibt sich zunächst für die Preispolitik des Syndikates die Forderung nach gleitenden Preisen, die allein eine enge Anpassung an die Veränderungen des Marktes gestatten. Für die Zeit der Hochkonjunktur bedeutet dies, daß die Preise über die Selbstkosten weit hinausgehen müssen, um dadurch eine Kostenreserve zu bilden, die es in Zeiten der Depression erlaubt, die Preise notfalls selbst unter die eigentlichen Selbstkosten herabzusetzen[10]. Durch die Thesaurierung der Gewinne ist also eine Regulierung des Absatzes im Sinne einer besseren Beschäftigung der Zechenanlagen möglich als dies sonst in Krisenzeiten hätte geschehen können. Der Idealzustand besteht nunmehr darin, daß durch die niedrigen Preise die Aufnahmefähigkeit des Marktes in vollem Umfange erhalten wird, so daß eine Einschränkung der Förderung nicht zu erfolgen braucht. Unter diesem rein theoretischen Gesichtswinkel betrachtet, bildet also der Preis den Regulator der Produktionsmenge, so daß unter der Voraussetzung einer ausreichenden Kostenreserve und richtigen Handhabung der Preise „die Wellen der Konjunktur dem syndikatlichen Gebäude nichts anhaben könnten."

In Wirklichkeit sind es dagegen in der Hauptsache die dem Bergbau eigentümlichen, naturbedingten Selbstkostenverhältnisse, die die Durchführung dieses Grundsatzes erschweren. So steigen z. B. mit der zunehmenden Tiefe des Abbaues oder überhaupt mit der zunehmenden Schwierigkeit der Erreichbarkeit der Kohlenflöze die Kosten pro Tonne Förderung beträchtlich. Da überdies die vorhandenen Kohlenvorräte einer Zeche nur annähernd geschätzt werden können, ist es unmöglich, die Gesamtkosten von vorneherein auf eine bestimmte Menge umzulegen. Außerdem besteht im Bergbau die Eigentümlichkeit, daß mit der zunehmenden Erschöpfung der abbauwürdigen Vorkommen gleichzeitig die Kosten pro Fördereinheit steigen, wobei insbesondere die hohen Anlagewerte und deren Abschreibung eine Rolle spielen. Diese Aufzählung genügt wohl um zu verstehen, daß im Bergbau, im Gegensatz zu vielen Fabrikationsbetrieben, die Selbstkosten nicht bestimmt bezw. auf eine bestimmte Höhe fixiert werden können, sondern sich aus sich heraus, in Anlehnung an die besonderen örtlichen Verhältnisse, entwickeln.

Gerade hierdurch läßt sich in der Praxis der Grundsatz der Parallelität der Kostengestaltung und Preisgestaltung schwer verwirklichen, so daß der vom Syndikat befolgte Weg, der Preispolitik der mittleren Linie, am zweckmäßigsten erscheint.

2. Absatzpolitik und Marktlage.

Die vorhin besprochene Preispolitik stützt sich notwendigerweise auf die Unterscheidung von „bestrittenem" und „unbestrittenem" Gebiet.

[10] Siehe auch S. 54.

Wenn auch die satzungsgemäß festgelegte Grenzlinie zwischen den beiden Gebieten mit den tatsächlichen Marktverhältnissen nicht übereinstimmt, so daß Gebietsteile mit schärfstem Wettbewerb im „unbestrittenen" Gebiet liegen, so unterscheiden sich im großen und ganzen die Gebiete doch durch die Schärfe des Wettbewerbs[11].

Die tatsächliche Grenze zwischen bestrittenem und unbestrittenem Gebiet ist also keine feststehende, sondern es treten je nach der Schärfe des Wettbewerbs Verschiebungen zu Gunsten des einen oder anderen Gebiets ein. Formell sind allerdings die Grenzen im Syndikatsvertrag genau festgelegt. Danach gilt z. B. das gesamte Ausland und das Hamburger Revier[12] offiziell als „bestrittenes" Gebiet. Der größte Teil des übrigen Inlandes zählt jedoch zum „unbestrittenen" Gebiet, u. a. auch Süddeutschland (vgl. Anh. Uebers. 1).

Wie der Gesamtabsatz sich auf das „bestrittene" und „unbestrittene" Gebiet verteilt, geht aus der nachfolgenden Aufstellung hervor:

Kohlenabsatz für Rechnung des Syndikates[13].

	Monat	unbestr. Gebiet t	bestr. Gebiet t	insgesamt t
1930	April	2 066 723	1 845 196	3 911 919
	Mai	2 124 608	1 957 183	4 081 791
	Juni	1 905 494	1 867 530	3 773 024
	Juli	2 021 544	1 907 001	3 928 545
	August	2 159 012	1 974 504	4 133 516
	September	2 152 085	2 045 072	4 197 157
	Oktober	2 245 100	2 156 972	4 402 072
	November	1 954 287	1 813 102	3 767 389
	Dezember	2 232 656	2 178 939	4 411 595
1931	Januar	1 966 264	2 303 214	4 269 478
	Februar	1 590 036	1 738 555	3 328 591
	März	1 720 813	1 961 957	3 682 770
	April	1 606 678	1 838 828	3 445 506
	Mai	1 608 255	1 919 062	3 527 317
	Juni	1 597 985	1 861 050	3 459 035
	Juli	1 777 906	1 838 953	3 616 859
	August	1 651 206	1 850 592	3 501 798

[11] Formulierung des Enquête-Ausschusses, S. 97. Auf die heutigen Verhältnisse nicht mehr ganz zutreffend, wie wir später sehen werden.

[12] Vgl. S. 12.

[13] Zusammengestellt nach der in der DBZ erscheinenden Uebersicht „Der Absatz des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates im . . .": DBZ vom 29. April 1931, Nr. 99 S. 7; vom 22. Oktober 1931, Nr. 248 S. 5; vom 22. Dezember 1931, Nr. 309 S. 5; vom 22. Januar 1932, Nr. 18 S. 8; vom 24. April 1932, Nr. 96 S. 8; vom 21. Juli 1932, Nr. 169 S. 8; vom 27. August 1932, Nr. 196 Nr. 8; vom 21. Oktober 1932, Nr. 248 S. 10.

	Monat	unbestr. Gebiet t	bestr. Gebiet t	insgesamt t
1931	September	1 767 332	1 787 376	3 554 708
	Oktober[14]	2 000 232	1 889 160	3 889 392
	November	1 805 345	1 821 386	3 626 731
	Dezember	1 428 389	1 602 018	3 030 407
1932	Januar	1 601 893	1 417 852	3 019 745
	Februar	1 536 616	1 249 184	2 785 800
	März	1 555 270	1 305 147	2 860 417
	April	1 454 026	1 462 830	2 916 856
	Mai	1 358 857	1 437 555	2 796 412
	Juni	1 374 810	1 507 368	2 884 178
	Juli	1 451 362	1 477 570	2 928 932
	August	1 451 232	1 409 806	2 931 038
	September	1 562 196	1 519 677	3 081 873

Faßt man den Absatz nach dem sogen. „unbestrittenen Gebiet" näher ins Auge, so stellt man fest, daß er stets im Abnehmen begriffen ist und ab Januar 1931 mengenmäßig sogar hinter demjenigen im „bestrittenen Gebiet" zurücksteht. Im Oktober 1931 erfolgte dagegen ein Rückschlag zu Gunsten des „unbestrittenen Gebietes", der auf die Umsatzsteigerung durch die Erwerbslosenkohle zurückzuführen ist und bis zum April 1932 andauerte.

Es liegt nunmehr in der Natur der Sache, daß lediglich im „unbestrittenen Gebiet" die offiziellen Syndikatsrichtpreise zur Anwendung gelangen, während im „bestrittenen Gebiet" die Preise nach Möglichkeit denen der Konkurrenz angepaßt sind. Die staatliche Preisfestsetzung scheidet also vollkommen aus und besonders für das Auslandsgeschäft ist es ganz der kaufmännischen Sachkenntnis des Syndikatsvorstandes überlassen, die Kohlen zu einem möglichst günstigen Preise abzusetzen.

Normalerweise muß die höhere Preisstellung im „unbestrittenen Gebiet" für die Mindererlöse im „bestrittenen Gebiet" aufkommen. Die Ausdehnung des „unbestrittenen Gebietes" ist daher, neben der Höhe der erzielten Preise und des erreichten Absatzes, von größter Wichtigkeit für das Maß der Preissenkung im „bestrittenen Gebiet". Es ist deshalb auch verständlich, daß das Syndikat nur ungerne dazu übergeht, bisher „unbestrittenes" für „bestrittenes" Gebiet zu erklären, auch wenn dies der tatsächlichen Marktlage schon längst entspricht, da die formelle Bezeichnung als solche für die Preisstellung (Syndikatsrichtpreis oder freier Marktpreis) ausschlaggebend ist.

Welche Folgen hat es nunmehr, wenn, den tatsächlichen Verhältnissen zum Trotz, ein an sich „bestrittenes", als „unbestrittenes Gebiet" behandelt wird?

---

[14] Ab Oktober 1931 einschließlich Erwerbslosenkohle.

Zunächst gilt der Syndikatspreis, der naturgemäß gegen den freien Weltmarktpreis der Auslandskohle nicht aufkommt, da er zu hoch ist. Es entsteht also eine Preisspanne zu Gunsten der Auslandskonkurrenz, die dadurch in erhöhtem Maße angezogen wird. Wäre das Syndikat mit seinen Preisen gefolgt, so hätte diese Preisspanne gar nicht erst entstehen können und die Betätigung der Auslandskonkurrenz wäre unterblieben.

So bietet gerade die Preisspanne zwischen dem Weltkohlenmarktpreis und dem Syndikatsrichtpreis (bezw. Inlandspreis) den Anreiz für die Auslandskonkurrenz, sich Gebieten zuzuwenden, die nicht zu ihrem „natürlichen" Absatzgebiet gehören. Zur näheren Erläuterung sei eine Vergleichskalkulation für den süddeutschen Kohlenmarkt aufgestellt, der sicherlich seiner Lage nach zu dem „natürlichen" Absatzgebiet der Ruhrkohle gehören dürfte. Das süddeutsche Absatzgebiet gilt denn auch formell als unbestrittenes Gebiet. Wie dagegen die tatsächlichen Verhältnisse liegen, geht aus folgender Kalkulation hervor[15]:

[15] Die Preise sind den Notierungen der letzten Juniwoche 1932 entnommen. Siehe DBZ vom 3. Juli 1932, Nr. 154 S. 2. Die Gegenüberstellung der einzelnen englischen und deutschen Kohlensorten ist nicht willkürlich, sondern es herrscht in Kreisen des Kohlenhandels darüber Einstimmigkeit, daß diese in der Quailität und der Verdampfung annähernd gleiche Resultate liefern. (Siehe in diesem Zusammenhang die reglmäßig in der DBZ erscheinenden Ausweise über „Die Weltkohlenmarktpreise").

Schwund, Mindergewicht usw. sind bei der englischen Kohle insofern berücksichtigt, als die englische Tonne gleich der deutschen gerechnet wurde. Es ist dies eine Uebung, die in der Praxis der Kohlenimportfirmen gang und gebe geworden ist, da diese bei der Berechnung immer noch ein gutes Auskommen für ihre Mindergewichte fanden.

Um eine völlige Vergleichbarkeit mit der Ruhrkohle zu ermöglichen, mußte für die englische Kohle 0.45 M pro Tonne für „auf Waggon laden" hinzugerechnet werden, da diese Manipulation im Ruhrkohlenpreis bereits einbegriffen ist. Was den englischen Gießereikoks anbelangt, so leidet dieser in der Regel durch die lange Transportstrecke und mehrfaches Umladen derart, daß ein Nachsieben am Verwendungsort erforderlich ist. Diese Kosten sind mit RM 1.25 pro Tonne berücksichtigt. Hierin sind gleichzeitig die Kosten für Qualitätsminderung und Wertminderung durch den Griesanfall eingeschlossen.

Die Fracht für englische Kohle kalkuliert sich nun folgendermaßen:

Seefracht von der engl. Küste nach Rotterdam 2/7½	= RM 1.95
Rheinfracht Rotterdam—Mannheim einschl. Schlepplohn hfl. 0.90	= RM 1.53
Auf Waggon stellen	= RM 0.45
Gesamt-Transportkosten bis Mannheim	= RM 3.93 (II)

Für Koks, der pro Tonne einen größeren Raum für sich in Anspruch nimmt als Kohle, mußte mit einem etwas höheren Satz gerechnet werden, und zwar RM 4.50 pro t (II b).

Bei dem Oberrheinzuschlag des Kohlenkontors handelt es sich um eine Gesamtsumme, die auf den Preis ab Grube zugeschlagen wird, worin sämt-

Vergleichskalkulation

für deutsche und englische Steinkohle, frei Waggon Mannheim, nach den Notierungen der letzten Juni-Woche 1932.
(Preise pro Tonne[16].)

a) Durham best coking		Preisspanne	Ruhrfettförderkohle	
I	RM 13.20		1. RM	14.21
II	„ 3.93			
III	„ 0.79		2. „	5.17
	RM 17.92	+ 1.46	RM	19.38
b) Cardiff best dry large			**Ruhrfettstücke**	
I	RM 13.05		1. RM	18.54
II	„ 3.93			
III	„ 0.78		2. „	5.17
	RM 17.76	+ 5.95	RM	23.71
c) Durham best unsereened			**Ruhrgasförderkohle**	
I	RM 9.65		1. RM	16.14
II	„ 3.93			
III	„ 0.58		2. „	5.17
	RM 14.16	+ 7.15	RM	21.31
d) Durham furnace coke			**Ruhrgießereikoks**	
I	RM 11.65		1. RM	20.16
IIb	„ 4.50			
III	„ 0,70		3. „	5.65
IV	„ 1.25			
	RM 18.10	+ 7.71	RM	25.81

liche Kosten wie Vorfracht, Rheinfracht incl. Schlepplohn, Ausladen und „auf Waggon stellen" einbegriffen sind. Da die Verfrachtung der Ruhrkohle nach Süddeutschland den Kohlenkontorreedereien als Monopol vorbehalten ist kommt eine billigere Eindeckung der Fracht auf dem freien Markt nicht in Betracht. Schwankungen der Fracht nach oben oder unten sind daher innerhalb der Gültigkeit der Syndikatsrichtpreise ausgeschlossen.

[16] Zeichen:
I = Preis für englische Kohle fob. Ausfuhrhafen.
II = Fracht England —Mannheim insgesamt (S. 43).
IIb = Fracht England—Mannheim m. Aufschl. f. Koks.
III = 6% Handlesgewinn auf den fob.-Preis.
IV = Kosten für Nachsieben üb. 30 mm incl. Wertmindg.
1. = Offizieller Syndikatsrichtpreis ab 1. Januar 1932, der bekanntlich schon 6% Handelsgewinn einschließt (siehe S. 35).
2. = Oberrheinzuschlag für Kohle bis nach Mannheim
3. = Oberrheinzuschlag für Koks bis nach Mannheim.

Die vorstehende Kalkulation zeigt, daß die englische Kohle, frei Mannheim geliefert, billiger ist als die gleiche Sorte Ruhrkohle. Für die übrigen Rhein- und Mainhäfen ließe sich der gleiche Nachweis führen. Die Preisspanne ist derart groß, daß sie bei einzelnen Sorten bis zu 33% des Verkaufspreises der Ruhrkohle ausmacht. Auffällig ist auch, daß die Kohlenkontorsfracht (Oberrheinzuschlag) teurer ist als die Gesamtfracht von England nach Mannheim. Das Monopol der Kohlenkontorsreedereien bewirkt also eine erhebliche Verteuerung der Frachtsätze gegenüber dem freien Markt. Hinzu kommt, daß der Absatz im „unbestrittenen Gebiet" stets im Abnehmen begriffen ist und zeitweise mengenmäßig sogar unter dem im „bestrittenen Gebiet" lag.

Aus diesen Tatsachen ergeben sich eine Reihe von wertvollen Schlußfolgerungen. Zunächst ist das „unbestrittene Gebiet" in Wirklichkeit keine konstante Größe, sondern seine Ausdehnung bestimmt sich nach der Schärfe des Wettbewerbs der übrigen Kohlenproduzenten. Die vertraglich festgelegte Grenze des „unbestrittenen Gebiets" ist daher nicht mit der Marktlage oder den tatsächlichen Wettbewerbsverhältnissen der Ruhrkohle identisch.

Wollte man dagegen, theoretisch gedacht, das „unbestrittene Absatzgebiet" konstant halten, so müßte eine derart vollkommene Angleichung der Preise möglich sein, daß sämtliche Geschäfte innerhalb der vertraglich festgelegten Grenze dem Syndikat zugeführt würden.

Trotzdem dies in der Praxis natürlich nicht durchführbar ist, tritt die wechselseitige Abhängigkeit von Preispolitik und Absatzpolitik hierdurch deutlich in Erscheinung.

Die Preispolitik im „unbestrittenen Gebiet" ist nunmehr durch die Vorschriften des KWG einseitig auf die offiziellen Syndikatsrichtpreise festgelegt. Hieraus ergibt sich für die Absatzpolitik des Syndikats die wirtschaftliche Konsequenz, nur diejenigen Gebiete als „unbestrittenes Gebiet" anzuerkennen, in denen die Syndikatsrichtpreise von der Konkurrenz nicht oder nicht wesentlich unterboten werden können. Handelt man diesem Grundsatz zuwider, so entstehen im „unbestrittenen Gebiet" Preisspannen, die in erhöhtem Maße Konkurrenten anziehen, darunter auch solche, die bisher infolge der ungünstigen Frachtenlage nicht wettbewerbsfähig waren. Es ist daher notwendig, daß auch im „unbestrittenen Gebiet" die Preise beweglich gehalten werden, damit eine Anpassung an die Marktlage möglich wird. M. a. W. wird in der Praxis die Ausdehnung des „unbestrittenen Gebiets" von dem Ausmaß bestimmt, in dem es gelingt, die Preise der Konkurrenz anzupassen bezw. deren Preisunterbietungen auszuschalten.

Legt man diesen Maßstab an, so kommt man zu der Feststellung, daß es heute in Deutschland praktisch genommen kein „unbestrittenes Gebiet" für die Ruhrkohle mehr gibt und sich so-

mit alle Absatzgebiete nur noch durch die Schärfe des Wettbewerbs unterscheiden.

Die Aufgabe der syndikatlichen Preispolitik liegt nunmehr darin, in denjenigen Gebieten, in denen der Wettbewerb am schärfsten ist, Preisermäßigungen zu verfügen, die eine möglichst große Annäherung an die Notierungen der Konkurrrenz gestatten und somit die bestehende Preisspanne verringern. Die unterste Grenze für die syndikatliche Preisstellung liegt naturgemäß in den Selbstkosten bezw. darüber hinaus an dem Punkt, wo die Förderung mit Rücksicht auf den geringen Erlös besser unterblieben wäre. Da jedoch bereits hinsichtlich des Exportes die Preise teilweise selbst unter die eigentlichen Selbstkosten gesenkt werden[17], empfiehlt sich die Anwendung dieser Maßnahme auch für die umstrittenen Inlandsmärkte, darunter an erster Stelle Süddeutschland. Die entstehende Erlösverminderung könnte durch erhöhten Umsatz wettgemacht werden, besonders da hierdurch gleichzeitig eine Ausweitung der Absatzgebiete der Ruhrkohle möglich erscheint. Bei der Kapazität des Ruhrbergbaues rangiert die Frage des Absatzes der geförderten Mengen denn auch der Wichtigkeit nach an erster Stelle, da die Unterbeschäftigung der Anlagen in den meisten Fällen weit größere Verluste mit sich bringt als der Ausfall eines Teils der bisherigen Erlöse.

Hierdurch ergibt sich für die Preispolitik eine nicht zu unterschätzende Abhängigkeit[18] von den Selbstkosten des Förderbetriebes im Ruhrbergbau.

3. Exportpolitik und Produktionskosten.

Der Bergbau ist, infolge der großen Anlageinvestitionen, wie kaum eine andere Industrie, durch fixe Kosten belastet. Hinzu kommt, daß es sich stets um ein Disponieren auf sehr lange Sicht handelt, da die Erstellung einer neuen Schachtanlage zumindestens zehn Jahre beansprucht. Die Baudauer ist naturgemäß in hohem Maße von den geologischen Verhältnissen abhängig, so daß etwa auftretende Schwierigkeiten große Verzögerungen von mehreren Jahren mit sich bringen können. Auch die Umstellung auf

[17] Siehe auch S. 54.

[18] Hiermit soll nicht zum Ausdruck gebracht werden, daß dem Bedarf prinzipiell keine Bedeutung zukommt; da jedoch eine Substitution von Ruhrkohle durch Auslandskohle möglich ist und schon allein das Angebot an Ruhrkohle den gesamten innerdeutschen Bedarf übersteigt, ist im allgemeinen ein positiver Einfluß auf die Preisgestaltung von der Nachfrage her sehr schwer feststellbar. Das Hausbrandgeschäft macht hierin eine Ausnahme, weil für den Privatgebrauch nur ganz bestimmte Sorten Kohlen verwandt werden können und deshalb eine gewisse Knappheit innerhalb dieser sogen. „Hausbrandkohlensorten" entstehen kann. (S. 18!) Im übrigen sei auf S. 66 und ff. hingewiesen, wo das Problem von Bedarf resp. Verbrauch und Absatz ausführlich behandelt worden ist.

kapazitätssteigernde Anlagen erfordert im Bergbau mitunter Jahre, so daß er wegen dieser Schwerfälligkeit grundsätzlich seine Anlagen auf eine Kapazität einstellen muß, die prozentual weiter über der normalen Beanspruchung liegt als bei anderen Industrien, die sich bei den ersten Anzeichen einer guten Konjunktur noch schnell mit ergänzenden Maschinen versorgen können.

Der Bergbau besitzt eine höhere Spanne zwischen normaler Beschäftigung und Höchstleistung, als andere Industrien sie aufzuweisen haben und ist daher gegenüber dem Beschäftigungsgrad besonders empfindlich. Eine Steigerung der Produktion bedeutet zumeist eine Herabsetzung der Gesamtproduktionskosten pro Einheit, da nunmehr der Anteil an fixen Kosten auf mehrere Fördereinheiten verteilt wird, m. a. W. die Gesamtselbstkosten pro Einheit einen degressiven Verlauf nehmen. Uebersteigt jedoch die Beschäftigung die Kapazität der Zeche, d. i. die Leistung, für die der Betrieb angelegt wurde, so pflegt oft die Degression aufzuhören und sich plötzlich in ihr Gegenteil, die Progression, zu verwandeln. Die Grenze, bei der sich sinkende Beträge pro Einheit bei wachsender Beschäftigung ergeben, liegt demnach in der normalen Leistungsfähigkeit der Zeche und erst mit dem Ueberschreiten dieser sogen. Degressionsschwelle verwandelt sich die Degression in eine Progression.

Diese Degressionsschwelle richtet sich also nach der Leistung, für die der Betrieb vorgesehen wurde und liegt je nach der Größe der Zeche bei 300 00 t, 500 000 t, 1 000 000 t, oder gar erst bei 3 000 000 t Jahresproduktion. Nach den heutigen Verhältnissen muß die Eine-Million-Tonnen-Zeche als mittleres und die Drei-Millionen-Tonnen-Zeche als großes Bergwerk angesprochen werden.

Durch die enorme Größenverschiedenheit der Zechen des Ruhrbergbaues kann die Frage der Leistungssteigerung auch nicht ganz einheitlich beurteilt werden. Es wird stets zwei Lager geben, von denen sich das eine auf Grund seiner Anlagen für eine Produktionssteigerung einsetzt, während man im anderen Lager eine Beibehaltung oder sogar Herabsetzung der bisherigen Förderung befürwortet.

Maßgebend für den allgemeinen Kostenverlauf ist in erster Linie der Stand der Rationalisierung des betreffenden Bergwerks. Diese führte alsbald zu Betriebsvereinigungen und damit zum Großbetrieb im Bergbau, indem die Zechenbetriebe weitmöglichst unter Währung des Prinzips der Vollbeschäftigung zusammengefaßt wurden. Die Konzentration der Betriebe geht denn auch meist Hand in Hand mit der Rationalisierung: Bewirkt die Mechanisierung eine Verschiebung von proportionalen zu fixen Kosten, so wirkt die Konzentration wiederum in der entgegengesetzten Richtung; denn durch sie werden die fixen Kosten, die schon vor dem Zusammenschluß eine erhebliche Rolle spielten, prozentual ge-

nommen, geringer, indem die Anlagekosten auf eine größere Förderung verteilt werden.

Diese Entwicklung brachte das sogen. „Verbund-Bergwerk", das ist eine Grube, bei der mehrere Förderanlagen und Schächte in der Weise zusammengefaßt werden, daß ein zentraler Schacht die gesamte Förderung übernimmt, während von den übrigen Schächten aus Neben- und Sonderaufgaben und die Wetterführung ausgeführt werden.

Zu dem Ausbau drängte vornehmlich die Erwägung, daß das Verbund-Bergwerk eine geringere Kapitalanlage je Tonne Förderleistung erfordert als die gewöhnliche Doppelschachtanlage. Als Beispiel seien die Vereinigten Stahlwerke angeführt, die bei ihrer Gründung im Jahre 1926 über 48 Förderanlagen verfügten und diese heute auf 30 Zechen zusammengefaßt haben, wovon 14 bereits als Verbundbergwerke ausgebaut sind.

Die innerbetriebliche Konzentration zu Verbundbergwerken gestattet daher eine bessere Ausnutzung der Abbaumöglichkeiten und der Arbeitskräfte. Es wird z. B. die Zentralanlage auf dem vergrößerten Felde auf eine höhere Leistung umgestellt, die Vorrichtungen selbst kräftiger und leistungsfähiger gestaltet. Zu den Aufgaben der Zentralanlage zählt die Förderung nebst Aufbereitung und Weiterverarbeitung in Großkokereien und Brikettfabriken. Die anderen Schächte, die sogen. „Außenschächte", verlieren an Umfang und beschränken sich auf den Schachtturm und den Ventilator und dieser damit in der Hauptsache auf die Wetterführung. Es ist natürlich auch denkbar, daß die Außenschächte in vermindertem Umfange auch weiterhin als Förderschächte tätig sind.

Betriebswirtschaftlich gesehen, bringt das Verbund-Bergwerk eine Herabminderung der fixen Kosten pro Fördereinheit gegenüber dem üblichen Doppelschachtbetrieb. Als Nachteil wäre zu nennen, daß das Verbund-Bergwerk mehr als die kleineren Bergwerke darauf angewiesen ist, dauernd voll beschäftigt zu sein; denn nur dann tritt die erwartete Degression der Kosten ein.

In den Zeiten der Depression kann das Verbundbergwerk seine Förderung daher verhältnismäßig nicht so stark drosseln als dies die einzelnen Zechenunternehmungen vermocht hätten. Umgekehrt besitzt jedoch das „Verbundbergwerk" für die Zeiten der Hochkonjunktur die Möglichkeit einer Kapazitätssteigerung in einem Umfange, der weit über die maximal erreichbare Gesamtleistung der einzelnen Zechen hinausgeht.

Die Schattenseite der Rationalisierung liegt für die Zeiten der Absatzkrise leider darin, daß gerade die besten und am meisten rationalisierten Großbetriebe am stärksten auf die Vollbeschäftigung angewiesen und damit an die Absatzmöglichkeiten gebunden sind. M. a. W. bringt die zunehmende

Konzentration der Förderung auf Großbetriebe eine steigende Marktabhängigkeit mit sich.

Da die Anlagen nun einmal erstellt, die Betriebe rationalisiert sind, gibt es für den Unternehmer kein Zurück, sondern nur das Streben nach äußerster Kostenverbilligung und möglichster Annäherung an den Weltkohlenmarktpreis, um auf diese Weise Absatz für seine Mengen zu finden. Daß durch diese Mengen bei dem heutigen Ueberangebot an Steinkohle ein starker Preisdruck ausgeübt wird, braucht wohl nicht besonders betont zu werden. Es steht denn auch fest, daß die Ruhrkohle in das „bestrittene Gebiet" zu Preisen geliefert wird, die nicht einmal die ganzen Produktionskosten decken. Schmalenbach sieht es daher als eine Folge der übersteigerten Kapazität des Bergbaues an, wenn dieser überhaupt gezwungen ist, das „bestrittene Absatzgebiet" aufzusuchen, um dort die deutschen Kohlen zu ganz niedrigen Preisen zu verschleudern. Nach seinen Berechnungen, die allerdings in der Hauptsache auf den Feststellungen seines früher erstatteten Gutachtens über die Rentabilität des Ruhrbergbaues beruhen[19], wird die Ruhrkohle im Auslande zu einem Preise abgesetzt, der weit unter den Selbstkosten liegt.

Zur Rechtfertigung der Exportpolitik sei jedoch das Folgende angeführt:

Zunächst handelt es sich beim Ruhrbergbau nicht um eine gewollte Ueberkapazität, die durch das Gewinnstreben des Unternehmers ausgelöst würde, sondern um eine Ueberkapazität, die zum Teil auf die Rationalisierung, zum weit größeren Teil aber auf den Absatzrückgang der Ruhrkohle zurückzuführen ist. In den meisten Fällen hat es, bei dem heutigen Stand der Rationalisierung, der Unternehmer überhaupt nicht in der Hand, oder es entständen ihm noch größere Verluste, wenn er seine Förderung einschränken würde. Die Exportpolitik des Syndikates ist denn auch m. A. n. eine planvolle, d. h. man zieht den geringeren Verlust dem größeren vor, da, wie bereits bei der Besprechung der Degression der Kosten ausgeführt wurde, eine gewisse Minimalförderung, der Kapazität der Zeche entsprechend, erforderlich ist, wenn die günstigsten Kostenverhältnisse (Degressionsschwelle!) erreicht werden sollen. Zudem spielt bei den Erwägungen immerhin die Ueberlegung eine große Rolle, daß bei gänzlicher Stillegung der Anlagen die Verluste noch größer sein würden, da der Anteil der fixen Kosten auch weiterhin besteht, z. B. wenn die Anlagen noch nicht ganz abgeschrieben sind und ähnliches.

Die Motive für die Exportpolitik des Syndikates sind also tiefer zu suchen und beruhen im wesentlichen auf einer Differentialkalkulation. Hierunter versteht man im allgemeinen eine Kalkulation, bei der die „fixen Kosten" nur auf einen bestimmten Teil

[19] Enquête Seite 125 und ff.

des gesamten Umsatzes rechnungsmäßig verteilt werden (z. B. den Inlandsabsatz) und für den übrigen Teil des Umsatzes (z. B. den Auslandsabsatz) nur der sogen. „proportionale Aufwand" in Anrechnung gebracht wird.

Die Differentialkalkulation weist demnach eine große Aehnlichkeit mit dem von Schmalenbach entwickelten „proportionalen Satz"[20] auf und ist im Grunde genommen nichts anderes als dessen praktische Anwendung auf das spezielle Gebiet der Exportpolitik. Der Unterschied liegt lediglich darin, daß Schmalenbach jeder einzelnen Tonne genau ihren Kostenanteil an fixen und proportionalen Kosten zurechnen will, während die Praxis weniger exakt verfährt, indem sie von dem Moment an die fixen Kosten außer Ansatz läßt, in welchem die durch eine „genügende" Anzahl[21] von Tonnen Förderung gedeckt sind. Diese bewußt geschaffene, ungleichmäßige Kostenbelastung ermöglicht eine differenzierte Preisstellung für den Inlandsabsatz (bezw. Absatz in das unbestrittene Gebiet) und den Auslandsabsatz (resp. Absatz in das bestrittene Gebiet). Es handelt sich daher letzten Endes nur um eine ungleichmäßige Aufwandsverteilung auf Inlandsabsatz und Auslandsabsatz, ohne daß hiervon die effektive Höhe der Gesamtförderkosten berührt wird[22].

Im Rahmen der Gesamtförderkosten nehmen die Abschreibungen auf die Kohlensubstanz eine Sonderstellung ein; es ist denkbar, daß man in Krisenzeiten geneigt ist, ganz oder teilweise auf sie zu verzichten. Entscheidend ist zumeist die größere Dringlichkeit, so daß man eher auf Abschreibungen für Wertminderungen verzichten kann, als auf den laufenden Kostenersatz. Da die Schätzungen der Substanz sehr vorsichtig erfolgen, ergibt sich am Schlusse der Rechnungsperiode, d. h. wenn sämtliche abbauwürdigen Kohlenvorkommen erschöpft sind, in vielen Fällen ein Ueberschuß über die veranlagten Vorräte. In der nur vorübergehenden Vernachlässigung der Abschreibungen auf die Kohlen-

---

[20] E. Schmalenbach, Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 2. Aufl., S. 32 und ff.

[21] Die Höhe der Förderung ist sehr verschieden und richtet sich für jede einzelne Zeche nach ihrer Leistungsgrenze, wie bereits auf S. 47 ausgeführt wurde.

[22] Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang insbesondere das syndikatsinterne Verrechnungsverfahren, wonach alle Mitglieder, ohne Unterschied von Inlandsabsatz und Exportmengen, gleichmäßig zur Umlageleistung herangezogen werden (S. 58). Durch diese Rückbelastung in Form der Umlage wird daher nicht nur die Differenz zwischen tatsächlichen Erlösen und Verrechnungspreisen, sondern damit gleichzeitig der eventuelle Fehlbetrag zwischen den tatsächlichen Erlösen und den durchschnittlichen Selbstkosten aller Syndikatsmitglieder ausgeglichen! Ueber den Umweg des Verrechnungsverfahrens gelangen wir also zur Schmalenbachschen Kostenverteilung zurück!

substanz liegt daher kein „nicht wieder gutzumachender" Fehler, sondern als „Notstandsmaßnahme" wird dieses Vorgehen immer eine gewisse Billigung finden. Nach Ansicht des Verfassers erklärt dieser Umstand auch zum großen Teil den praktischen Widerspruch, der darin liegt, daß trotz aller Klagen über zu hohe Kosten bezw. unzulängliche Erlöse der Zechen, diese mit wenigen Ausnahmen weiterexistieren[23].

Im übrigen hat die mangelnde Beschäftigung der Zechen und die Gefahr der völligen Betriebsstillegung für den Ruhrbergbau zwangsläufig zur Anwendung der Differentialkalkulation geführt. Man ließ sich dabei von dem Gedanken leiten, daß es unter den gegebenen Umständen immerhin noch besser sei, sich mit einem geringen Erlös zu begnügen, der zumindestens den proportionalen Bestandteil im Gesamtkostenaufwand deckt, als ganz auf den Betrieb der Zeche zu verzichten. Ausschlaggebend war hierfür besonders der Umstand, daß im Falle der Stillegung nicht nur die ganzen Anlagen wertlos werden, sondern auch der endgültige Verlust der Substanz[24] befürchtet werden muß.

Abgesehen von dem Interesse der Substanzerhaltung ist eine Differentialkalkulation wirtschaftlich nur dann vertretbar, wenn die Verkaufserlöse, im Durchschnitt gerechnet, zumindestens keine Verluste ergeben. Der niedrigste Verkaufspreis ist also in jedem Falle der, bei dem sich weder Gewinne noch Verluste ergeben; er wird deshalb „Grenzpreis" genannt.

Die im „unbestrittenen Gebiet" erzielten Syndikatsrichtpreise umfassen den gesamten, tatsächlich gemachten Aufwand, während im „bestrittenen Gebiet", infolge der hohen Anspannung der Marktlage, die Preise mehr oder weniger den Charakter der „Grenzpreise" angenommen haben.

Durch verschiedentliche Lohnerhöhungen[25] ist im Laufe der Zeit der Anteil der „proportionalen Kosten" immer weiter gestie-

---

[23] Daneben sind selbstverständlich noch eine ganze Reihe von Faktoren maßgebend, wie z. B. die Herabminderung der fixen Kosten durch die Konzentration auf Verbundbergwerk (S. 48) oder die Erlösaufbesserung durch die Nebenproduktenindustrie (S. 54 und ff.). Außerdem liegen manche Vorteile in der natürlichen und finanziellen Konstitution der einzelnen Zechen oder Zechenkonzerne. Wie und inwieweit von diesen Möglichkeiten praktisch Gebrauch gemacht wird, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht behandelt werden. Bei der großen Fülle von technischen und betriebswirtschaftlichen Probleme müßte die Beantwortung dieser Frage zum Gegenstand einer besonderen Untersuchung gemacht werden.

[24] In der Fachsprache des Bergbaues spricht man von dem „Ersaufen" des Schachts!

[25] Von RM 6.73 im Jahre 1913 sind die Löhne der unterirdisch beschäftigten Bergarbeiter im Ruhrbezirk bis auf RM 10.20 im Jahre 1930 je verfahrene Schicht gestiegen. Nach dieser Zeit erfolgte wiederum ein Abbau bis auf RM 7.94 im ersten Quartal des Jahres 1932. (Siehe Jahresbericht der A.G. Reichskohlenverband 1931/32 S. 42.)

gen, so daß auch der „Grenzpreis" in die Höhe getrieben wurde. Auf der anderen Seite verschlechterte sich die Marktlage zusehends, so daß der Grenzpreis im Vergleich zu der ausländischen Konkurrenz teilweise noch zu hoch war.

Heute ist der Unternehmer dadurch vor die bittere Alternative gestellt, entweder seine Kohlen zu einem geringen Preise loszuschlagen, der vielleicht nur 80% der proportionalen Selbstkosten deckt oder diese auf den Halden verwittern zu lassen, bis sie wertlos geworden sind[26]. Daß dies der Unternehmer auf die Dauer nicht durchhalten kann, ist klar; entweder muß er seine Förderung herabsetzen, wodurch ihm höhere Selbstkosten entstehen, oder sogar seinen Betrieb ganz stillegen, wenn er bei der verringerten Beschäftigung gänzlich unrentabel wird. Andererseits handelt es sich bei der Absatznot doch nur um einen Uebergangszustand, der in dem Moment, wo Erzeugung und Verbrauch wieder im Gleichgewicht sind, aufhören wird.

Die Einstellung der einzelnen Syndikatsmitglieder ist daher in hohem Maße von der Selbstkostenlage der Betriebe abhängig, und so ist denn auch das Für und Wider der Exportpolitik meist auf rein betriebspolitische Momente, die für die einzelnen Zechen augenblicklich maßgebend sind, zurückzuführen.

So wird eine Zechengruppe, die gerade einige Bergwerke stillgelegt und die ganze Produktion auf ein Verbund-Bergwerk, das vollauf beschäftigt ist, zusammengelegt hat, an einem Export zu geringen Preisen kein besonderes Interesse zeigen.

Dagegen wird eine Grube, die unterbeschäftigt ist, sich für den Export aussprechen, wenn durch die zusätzliche Förderung das Niveau der Gesamtproduktionskosten günstig beeinflußt werden kann.

Dadurch, daß die Kostenverhältnisse bei den einzelnen Zechen so grundverschieden gelagert sind, ist die Exportpolitik zu einer Streitfrage geworden; es besteht unter den Mitgliedern des Syndikates denn auch seit langem keine einheitliche Auffassung in der Exportpolitik. Ein Teil der Bergwerksgesellschaften, darunter vor allem die Harpener Bergbau A.G., vertritt den Standpunkt, daß eine Einschränkung des Exports unzweckmäßig ist und zu einer derartigen Verteuerung der Selbstkosten führen müsse, daß dadurch die Vorteile einer Verminderung der „Verlustgeschäfte" im bestrittenen Gebiet wieder kompensiert würden, während zugleich die Stellung des Ruhrkohlenbergbaues bei eventl. internationalen Verhandlungen geschwächt werden könne. Auf der anderen Seite stehen die Bergwerksgesellschaften, die auf Grund ihrer Selbstkostenverhältnisse eine Beschränkung des Exportes und damit der

---

[26] Die Haldenbestände auf den Zechen betrugen im September 1932 insgesamt 8,44 Mill. t (wobei Koks und Briketts in Kohle umgerechnet sind) DBZ vom 9. Oktober 1932.

Gesamtförderung für weniger nachteilig halten als die Belastung durch die als Ausgleich für die Mindererlöse im bestrittenen Gebiet erhobene Umlage[27] auf den Gesamtumsatz. Es schweben bei dem Syndikat ständig Erwägungen, die darauf hinausgehen, zwischen diesen beiden Auffassungen einen Mittelweg zu finden. Jeden Monat finden Kommissionssitzungen statt, in denen man sich über die zu betreibende Exportpolitik zu verständigen sucht. Bei diesen Verhandlungen gibt es denn auch immer Gruben, die bei nachlassender Marktlage lieber an Mengen als an Preisen einbüßen und andere, die lieber eine etwas größere Preiskonzession machen wollen, um dadurch den Absatz mengenmäßig hoch zu halten. Die Syndikatsmitglieder standen also vor der Frage, ob sie größere Mengen zu geringerem Preis oder geringere Mengen zu höherem Preis abgeben wollten.

Von verschiedenen Seiten wird die Ansicht vertreten, daß die zur Finanzierung des Auslandsgeschäftes notwendigen Beträge besser zur Senkung der Inlandspreise verwendet werden könnten. Das Syndikat hat denn auch diesem Drängen zeitweise nachgegeben und versucht, durch Drosselung der Ausfuhr den Absatz in erhöhtem Maße ins Inland zu leiten. Diese Maßnahme schlug infolge der starken Konkurrenz auf dem Inlandsmarkte vollkommen fehl. Im Geschäftsbericht der Gutenhoffnungshütte 1928 steht u. a.: „Um die Beschäftigung seiner Mitglieder nicht zu tief sinken zu lassen, mußte das Syndikat die im Frühjahr beschlossene Drosselung des Auslandsabsatzes trotz der schlechten Preise mildern. Durch verstärkte Ausfuhr gelang es den Minderabsatz teilweise wieder auszugleichen."

Darüber hinaus darf nicht aus dem Auge verloren werden, daß die Kohlenausfuhr einen unentbehrlichen Faktor der deutschen Handelsbilanz darstellt. So beziffert sich die Ausfuhr von Steinkohle, Steinkohlenbriketts und Koks im Jahre 1931 auf nicht weniger als 30,15 Millionen t, was bei einer Gesamtproduktion des Deutschen Reiches im selben Jahr von 118 640 000 t, rund 25% ausmacht[28].

Diese Tatsache erhellt ohne weiteres, daß ein Verzicht auf den Auslandsabsatz schon aus nationalwirtschaftlichen Gründen nicht möglich ist. Zugegeben sei, daß infolge der starken Depression auf dem Weltkohlenmarkte der niedrige Stand der Preise die Rentabilität des Ruhrbergbaues teilweise sehr in Frage gestellt hat.

Im übrigen darf man jedoch annehmen, daß der Ruhrbergbau sich von rein kalkulatorischen Erwägungen bei der Exportpolitik hat leiten lassen; es unterliegt keinem Zweifel, daß, sobald die Marktverhältnisse sich anders gestalten, die Ruhrkohlenerzeuger

---

[27] Vgl. S. 58.

[28] Zahlen aus dem Jahresbericht des Reichskohlenverbandes 1931/32, S. 13 und 19.

sich lieber wieder dem Inlandsmarkte zuwenden, der bessere Preise zahlt, als ihre Kohlen zum Selbstkostenpreis oder sogar noch darunter, auf den ausländischen Märkten zu verschleudern.

Für den Augenblick würde jedoch eine Drosselung der Produktion eine weitere Steigerung der Selbstkosten zur Folge haben, welche ihrerseits in erhöhten Preisen, vermindertem Absatz und gleichzeitiger Heraufsetzung der Umlage zum Ausdruck käme, die naturgemäß vom inländischen Verbraucher zu tragen wäre.

Bei allen die Exportpolitik berührenden Fragen müssen daher insbesondere die heutigen Wettbewerbsverhältnisse mit in Betracht gezogen werden. Selbst wenn eine Drosselung der Ausfuhr erfolgte und diese Mengen auf dem Inlandsmarkt untergebracht werden sollten, so wäre dies nur bei entsprechend niedriger Preisstellung möglich, da die Auslandskonkurrenz selbst bis in das Zentrum des unbestrittenen Gebiets (Süddeutschland) vorgedrungen ist.

Es sollten daher immer genaue Berechnungen angestellt werden, ob die Ersparnis an Selbstkosten größer ist als der Ausfall des Erlöses für die letzten Tonnen. Dieser Grundsatz wird in seiner Anwendung durch das Sortenproblem[29], das im Ruhrbergbau mit seinen vielen Sorten besonders schwierig liegt, kompliziert, ist aber trotzdem von ausschlaggebender Bedeutung für die Exportpolitik.

Zusammenfassend ist über die Exportpolitik des Syndikates zu sagen, daß selbst nach Urteil der meisten Unternehmer die deutsche Kohlenindustrie nicht immer zu einem Preise verkauft, der prinzipiell unter den Selbstkosten oder gar unter dem „Grenzpreis" liegt und diese sogen. „Schleuderpreise" sogar äußerst selten sind. Außerdem werden die Verluste im Steinkohlenabsatz vielfach durch andere Gewinne kompensiert oder herabgemindert. So findet z. B. Koks auf dem Weltmarkte auch heute noch gute Abnahme zu einem Preise, der über dem „Grenzpreis" liegt und in manchen Fällen sogar noch einen größeren Gewinn abwirft. Bei der Förderung der Kokskohle fallen auch andere Sorten an, die ohne besonderen Mehraufwand mitgefördert werden können. Das gleiche gilt für Nebenprodukte wie Teer und Amoniak.

Schmalenbach selbst erkennt die Nebenproduktengewinnung als einzig selbständig rentable vom Ruhrbergbau durchaus an. So kalkuliert er den Gewinn für die Tonne Koks bekanntlich mit RM 0,95, während er für den Bergwerksbetrieb einen Verlust von RM 1.41 errechnet.

Anstatt die Kokskohle im Rohzustand an das Ausland zu billigeren Preisen zu liefern, wird die Kohle zunächst in Koks und seine Nebenprodukte umgewandelt und gelangt dann erst zur Versendung. Hierdurch werden die Ruhrzechen des Gewinnes aus der

[29] Näheres in Enquête S. 23, 55 und 58.

Kokserzeugung teilhaftig und können gleichzeitig andere Kohlen zu geringeren Selbstkosten mitfördern. Es geht natürlich nicht an, diesen Sorten, die sozusagen nur einen Nebenumstand bei der Kokserzeugung bilden, dieselben Selbstkosten aufzuerlegen wie den übrigen Mengen.

Im Uebrigen handelt es sich bei der heutigen Absatzlage, wie bereits angedeutet, weniger um ein Wollen, sondern um ein absolutes Müssen, was die Preisgestaltung anbelangt. Durch die Entwicklung der Verkehrswege und die Einführung von Ausnahmetarifen für Massengüter hat sich u. a. der Absatzradius der einzelnen Kohlenreviere enorm ausgedehnt. Außer dem Wettbewerb ausländischer Produkte kam noch die Konkurrenz der heimischen Reviere untereinander. Praktisch genommen gibt es daher kein unbestrittenes Gebiet mehr.

Die Exportpolitik des Syndikates ist denn auch keineswegs mit dem gewöhnlichen Dumping vergleichbar, trotzdem eine geographisch orientierte Differentialkalkulation vorliegt. Der wesentliche Unterschied liegt darin, daß es sich hier um die Beschäftigung der Zechen handelt und nicht um eine Eroberung des Marktes „à tout prix"; denn in dem Moment, wo die ausländische Konkurrenz auf dem Inlandsmarkte nachgelassen hat, wird sich das Syndikat sicher wieder in erhöhtem Maße dem gewinnbringenden Inlandsabsatz zuwenden. Es handelt sich auch nicht wie bei dem gewöhnlichen Dumping darum, in fremde Absatzgebiete einzudringen, sondern die durch die hohen Selbstkosten des deutschen Bergbaues verloren gegangenen natürlichen Absatzgebiete der Ruhrkohle zurückzuerobern. Der Auslandsabsatz, insgesamt betrachtet, ist unter den heutigen Verhältnissen für den Ruhrbergbau im Interesse der Beschäftigung der Zechenbetriebe unentbehrlich. So sind die Reparationskohlenlieferungen, die im Jahre 1923 mit Waffengewalt erzwungen wurden, nach ihrer Beendigung im Jahre 1930 auf freier Vertragsgrundlage fortgesetzt worden. Wohl ein treffender Beweis dafür, wie grundlegend sich die Absatzverhältnisse inzwischen verändert haben, besonders wenn man berücksichtigt, daß bereits eine ganze Reihe von Ländern Einfuhrkontingente für Kohlen geschaffen haben, die eine übermäßige Zufuhr verhindern sollen (S. 36).

Die Exportpolitik und mit ihr die Entwicklung der Selbstkosten haben sich unter diesen Umständen den neuen Verhältnissen zwangsläufig anzupassen. Daß diese Anpassung große Verluste, beispielsweise in Form von hohen Abschreibungen auf die Anlagen, mit sich bringt, andererseits weitere Opfer in der Gestalt von Lohnherabsetzungen verlangen wird, steht leider heute schon fest.

V. Das syndikatsinterne Verrechnungsverfahren.

Das RWKS hat für den Ausgleich der bei seinem Absatz entstehenden Erlöse eine besondere Regelung getroffen. Die Art der Verrechnung zwischen dem Syndikat und den einzelnen Syndikatsmitgliedern erscheint auf den ersten Blick etwas umständlich; sie hat sich jedoch durch die Uebung als die praktischste Lösung herausgestellt.

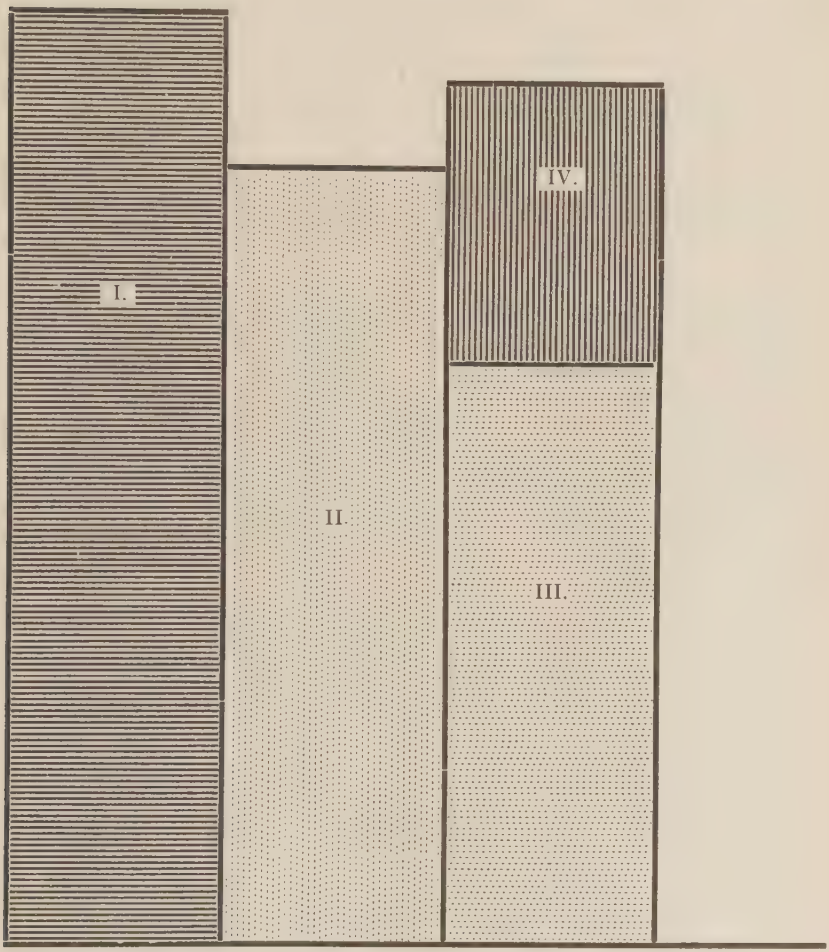
Im internen Verkehr zwischen dem Syndikat und seinen Mitgliedern hat der Verrechnungspreis Geltung. Dieser Verrechnungspreis wird für alle Brennstoffarten (Kohlen, Koks, Briketts) sowie für jedes einzelne Mitglied bzw. für dessen einzelne Zechen gesondert festgestellt. Hierdurch bietet sich die Möglichkeit, Abstufungen nach Qualität, Körnung, Sorte oder sonstiger Beschaffenheit der Kohle zu machen[1]. Abgesehen jedoch von diesen Unterschieden, ist der Verrechnungspreis gleich dem Syndikatsrichtpreis vermindert um den Handelsgewinn (6%) und die Umsatzsteuern. Die einzelnen Zechen verständigen sich mit dem Syndikat über die Höhe des ihnen zu gewährenden Verrechnungspreises und sind also durch die Entrichtung desselben vollkommen entschädigt.

Bei ungünstiger Marktlage und vor allem bei dem Absatz in das bestrittene Gebiet können des öfteren jedoch nur Preise erzielt werden, die unter dem „Verrechnungspreis" liegen und deshalb erfolgt eine Rückbelastung in Form der Umlage, in der gleichzeitig die Geschäftsunkosten miteingeschlossen sind (vgl. nachstehendes Säulendiagramm).

---

[1] Unter Qualität ist hier die Güte und das daraus resultierende hohe Ausbeuteverhältnis zu verstehen. Die Körnung ist die äußere Abmessung der Kohle, z. B. Nuß IV 10/20, Nuß 20/30 mm. Die Sorte wird etwa angedeutet durch die Bezeichnung: Fett-, Fettflamm-, Flammkohle usw.

Syndikatsrichtpreis, Verrechnungspreis, tatsächlicher Erlös und Umlage.



I Syndikatsrichtpreis (= Verrechnungspreis + Umsatzsteuer + Handelsgewinn);
II Verrechnungspreis (im Durchschnitt);
III Tatsächlicher Erlös im bestrittenen Gebiet;
IV Umlage (zum Ausgleich des Mindererlöses gegenüber dem Verrechnungspreis + Zuschlag zur Deckung der Syndikatsgeschäftskosten).

Da es nicht im Voraus feststeht, ob die vom Syndikat angekauften Mengen im „bestrittenen Gebiet" oder im „unbestrittenen Gebiet" abgesetzt werden können, ist der tatsächliche Erlös noch nicht bekannt und muß daher dieser etwas umständliche Weg der Rückvergütung beschritten werden.

Sonst könnte das Syndikat mit seinen Mitgliedern auch so abrechnen, daß jeweils auf Grund der wirklich erzielten Einnahmen ein Netto-Durchschnittserlös errechnet und dieser im Verhältnis zu den bewirkten Lieferungen ausgeschüttet würde. In diesem Falle wäre die Umlage also überflüssig. Aus verrechnungstechnischen Gründen hat man sich im Laufe der Syndikatspraxis jedoch unbedingt für das Umlageverfahren eingesetzt und dieses, allerdings mit vielfachen Umänderungen, im Prinzip bis heute beibehalten.

Die Umlage gleicht, wie bereits erwähnt, den Unterschied zwischen dem tatsächlichen Erlös und dem Verrechnungspreis aus; sie trifft jedoch nicht nur die am Export oder am Absatz im „bestrittenen Gebiet" unmittelbar beteiligten Syndikatsmitglieder, sondern diese in ihrer Gesamtheit. Auch wird nicht nur die Verkaufsbeteiligung mit der Umlage belastet.

Die Tatsache, daß die Umlage von allen Syndikatsmitgliedern erhoben wird, gleichviel ob sie am Absatz im bestrittenen Gebiet beteiligt sind oder nicht und daß nicht nur die Verkaufsbeteiligung, sondern auch die Selbstverbrauchsbeteiligung zur Umlagepflicht herangezogen wird, bildete denn auch oftmals den Gegenstand von großen Meinungsverschiedenheiten innerhalb des Syndikatsmitgliederkreises.

Der Streit um die Höhe der Umlage zwischen Hüttenzechen und Reinen Zechen ist daher so alt wie die Mitgliedschaft im Syndikat selbst. Bei der jeweilgen Erneuerung des Syndikates hat die Umlagefrage immer eine große Rolle gespielt; zwar können seit der Zwangsregelung die Zechen ihren Beitritt nicht mehr von dem Entgegenkommen ihrer Wünsche in dieser Hinsicht abhängig machen wie dies früher der Fall war; daher hat naturgemäß die Umlage als Druckmittel bei der Syndikatserneuerung an Wirkung eingebüßt.

Von Seiten der Reinen Zechen wird geltend gemacht, daß die Hüttenzechen vom Markte teilweise unabhängig sind, da ein Teil ihrer Förderung an liierte Unternehmen abgesetzt wird. Die Hüttenzechen werden daher von den Depressionen auf dem Kohlenmarkt in viel geringerem Maße betroffen als die Reinen Zechen, die mit ihrer gesamten Förderung auf den freien Markt angewiesen sind.

An und für sich ist es berechtigt, daß mit den Verkaufskosten nur die Vertriebsmengen belastet werden. Dagegen ist aber zu bemerken, daß die Zugehörigkeit zum Syndikat den Unternehmer von der Verkaufstätigkeit entlastet und er dadurch Gelegenheit hat, sich der innerbetrieblichen Organisation zuzuwenden.

Das kommt in erhöhtem Maße den Hüttenzechen zugute, denn mit der Expansion der Unternehmungen und ihrem Uebergreifen auf andere Produktionsgebiete wachsen die technischen und betriebsorganisatorischen Aufgaben und Anforderungen.

Bei der Umlageregelung war es denn auch nicht immer leicht, sowohl den Wünschen der Reinen Zechen als denen der Hüttenzechen gerecht zu werden. Meistens handelte es sich um einen Kompromiß, der eine vorübergehende Beruhigung brachte, bis die Umlagefrage von neuem im Brennpunkt der Interessen stand. Besonders heftig war der Kampf um die Umlage bei Erneuerung des letzten Syndikatsvertrages (1930), der erst im Juli 1931 durch Schiedsspruch ein Ende fand. Diese neueste Regelung der Umlage (die bis Ende 1936 unabänderlich sein soll) sieht nunmehr folgendes vor[2]:

Die Geschäftsunkosten des Syndikates werden durch eine gleichmäßige Tonnenumlage auf Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligung gedeckt. Der übrige Umlagebedarf, also vor allem derjenige, der zum Ausgleich der Differenz zwischen den Verrechnungspreisen und dem tatsächlichen Erlös notwendig ist, wird von dem Absatz auf die Verkaufsbeteiligung und Verbrauchsbeteiligung aufgebracht. Ein gewisser Prozentsatz der Verbrauchsbeteiligung ist umlagefrei, jedoch höchstens bis zu 55%. Unter allen Umständen ist daher 45% des Absatzes auf die Verbrauchsbeteiligung umlagepflichtig. Der umlagefreie Prozentsatz der Verbrauchsbeteiligung ist gleich dem Verhältnis, in welchem bei bestimmten syndizierten Eisenerzeugnissen (Halbzeug, Eisenbahn, Oberbaumaterial, Formeisen, Bandeisen, Grob-, Mittel- und Feinbleche, Walzdraht und Röhren) die Summe der unmittelbaren und mittelbaren von der Rohstahlgemeinschaft bonifizierten Ausfuhr zur Erzeugung steht.

Die Bonifizierung der Ausfuhr geschieht bekanntlich durch die sogen. Avi-Rückvergütungen der in der Rohstahlgemeinschaft vereinigten Hüttenwerke, welche der weiterverarbeitenden deutschen Industrie für den Fall gewährt werden, daß die gelieferten Eisen- und Stahlerzeugnisse nachweislich zur Herstellung ausgeführter Erzeugnisse dienen. Diese Vergütungen sollen demnach den Unterschied zwischen den Preisen für Eisen und Stahl im Inlande und dem Weltmarktpreis ausgleichen.

Durch die neue Umlageregelung wird eine Doppelbelastung (Avi-Lasten und Umlage) der Hüttenwerke weitgehendst vermieden; die Kohle für die Herstellung der Exporterzeugnisse ist daher fortan umlagefrei (bis zu 55%!)

Die Auswirkung der Umlageregelung sei an nachfolgenden Zahlenbeispielen näher erläutert: Angenommen der Umlagebedarf

[2] DBZ vom 25. Juli 1931, Nr. 172: Schiedsspruch in der Umlagefrage.

beträgt nach Abzug der Geschäftsunkosten des Syndikates 10 Millionen RM, umlagepflichtig sind insgesamt 8 Mill. t, wovon 6 Millionen t auf die Verkaufsbeteiligung entfallen. Von den in Frage kommenden syndizierten Eisenerzeugnissen gehen unmittelbar und mittelbar bonifiziert 60% in die Ausfuhr, während 40% im Inlande verbleiben[3]. Es sind jetzt nicht 60% von den 2 Mill. t (also 1,2 Millionen t), die auf die Verbrauchsbeteiligung in Anrechnung kommen, umlagefrei, sondern nur 55% (von 2 Mill. t) und damit nur 1,1 Mill. t. Der umlagepflichtige Teil der Verbrauchsbeteiligung beträgt demnach noch 0,9 Mill. t.

Aus der Höhe der Umlage können gewisse Rückschlüsse auf die Wettbewerbslage insofern gezogen werden als mit zunehmender Verschärfung des Wettbewerbs die Mindererlöse ein größeres Ausmaß annehmen und daher die Rückbelastung in Form der Umlage eine höhere sein muß. Die Umlage entwickelte sich nunmehr wie folgt:

Die Umlage des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats[4]
einschl. der Geschäftsunkosten des Syndikates)

	Umlage je t umlagepflichtig. Absatzes	Umlage je t Absatz satz auf Verbrauchsbeteiligung[5]
	RM	RM
1931		
Oktober	3.51	1.64
November	3.72	1.73
Dezember	3.94	1.83
1932		
Januar	2.89	1.36
Februar	2.75	1.29
März	2.77	1.30
April	3.54	1.79
Mai	3.54	1.75
Juni	3.54	2.13
Juli	3.85	1.83
August	3.92	1.82
September	3.97	1.84
Oktober	3.87	1.91

Die Verminderung der Umlage im Monat Januar 1932 um RM 1.05 im Vergleich zum Dezember 1931 erklärt sich aus der

[3] Siehe DBZ vom 25. Juli 1931, Nr. 172: „Schiedsspruch in der Umlagefrage".

[4] Zusammengestellt nach den Angaben der DBZ: vom 10. November 1931, 11. Dezember 1931, 11. Februar 1932, 12. Mai 1932, 18. Juni 1932, 10. Juli 1932, 13. September 1932, 11. Oktober 1932, 11. November 1932.

[5] Unter Berücksichtigung des umlagefreien Teiles der Verbrauchsbeteiligung.

Senkung der Syndikatsrichtpreise, wodurch gleichzeitig die Verrechnungspreise um rund 10% herabgesetzt wurden.

Die Erhöhung der Umlage in der letzten Zeit ist dagegen in der Hauptsache auf die Pfundentwertung zurückzuführen. Zu einem Teil bestehen die Verluste in dem Kursrückgang der vom Syndikat in Pfund fakturierten Exportmengen, während andererseits die englische Konkurrenz zu weiteren Preiszugeständnissen, die eine Erlösverminderung mit sich brachten, führte.

Der betriebswirtschaftliche Charakter der Umlage läßt sich nunmehr wie folgt kennzeichnen:

An erster Stelle dient die Umlage der Rückbelastung der Mindererlöse, die beim Absatz des Syndikates gegenüber dem Verrechnungspreis entstehen. Es ist daher unrichtig, wenn vielfach behauptet wird, daß die Umlage den Charakter einer Exportprämie habe, denn sie dient nicht nur zum Ausgleich der Mindererlöse bei dem Auslandsabsatz, sondern auch beim Inlandsabsatz im bestrittenen Gebiet. Außerdem entstehen auch im unbestrittenen Gebiet zuweilen Mindererlöse, wenn z. B. ein Großabnehmer „Kampfpreise" eingeräumt bekommt, um ihn vom Kauf der Auslandskohle abzuhalten.

Sofern derjenige Teil der Umlage in Frage steht, der zur Dekkung der Syndikatsgeschäftskosten dient, hat die Umlage den Charakter des Vertriebskostengegenwertes. Diese Art der Umlegung der Geschäftskosten ist durchaus gerecht, da die Syndikasmitglieder nach dem Umfange, in dem sie die Leistungen des Syndikates für sich in Anspruch nehmen, zur Beitragspflicht herangezogen werden können.

VI. Zusammenfassende Schlußbetrachtung über das RWKS als Absatzorgan der Ruhrzechen.

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat ist das ausschließliche Verkaufsorgan für die Produktion der Ruhrzechen. Als solches bedient es sich für den Absatz der Syndikatshandelsgesellschaften, der Zechenhandelsgesellschaften und des freien Handels. Im unbestrittenen Gebiet sind die Syndikatshandelsgesellschaften (Kohlenkontore) mit einem Verkaufsmonopol ausgestattet, während im bestrittenen Gebiet außerdem die Zechenhandelsgesellschaften und teilweise auch der freie Handel ein Recht auf den direkten Bezug vom Syndikat haben.

Besonders hervorzuheben ist der Besitz eines eigenen Schiffparks (Kohlenkontorsreederei), sowie viele Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken, die nicht nur den Syndikatshandelsgesellschaften, sondern auch dem Syndikatshandel, sofern er nicht selbst der Besitzer ist, gegen Entrichtung der hierfür festgelegten Gebühren zur Verfügung stehen.

Die Hauptvorzüge der heutigen Handelsorganisation des Syndikates liegen demnach:

1. In der Dezentralisierung des Vertriebes durch die für ihr Revier mit Alleinverkaufsrecht ausgestatteten Syndikatshandelsgesellschaften.
2. In der wirtschaftlichen Zusammenfassung der Transport- und Umschlagseinrichtungen zur gemeinsamen Nutzung des Ruhrkohlenhandels.

Welche Bedeutung dem RWKS als Absatzorgan zukommt, geht außerdem aus der Tatsache hervor, daß ca. 60% des gesamten innerdeutschen Verbrauchs 1931 von der Ruhrkohle gedeckt wurde.

Trotzdem bedeutet dieser Anteil an der Versorgung bereits einen Rückgang von rund 5% gegenüber dem Jahre 1928, der von den inländischen Revieren in der Hauptsache dem Aachener Revier und von den ausländischen Importeuren fast ausschließlich Holland zugewachsen ist.

Sich den Binnenmarkt als Absatzgebiet in großem Umfange zu erhalten, ist daher das Lebensinteresse des Ruhrbergbaues. Der Inlandsabsatz bildet denn auch die finanzielle Basis desjenigen Teils des Ruhrkohlenabsatzes, dem wertmäßig die größere Bedeutung zukommt. Trotzdem ist der Export mit Rücksicht auf die öffentlichen und privaten Auslandsschulden der deutschen Volks-

wirtschaft unentbehrlich, während andererseits die einzelnen Zechenbetriebe in den zusätzlichen Mengen eine erhöhte Beschäftigung finden.

„Der Ruhrbergbau ist unmittelbar und durch die von ihm versorgte Industrie mittelbar, an der Ausfuhr mit mehr als 50% seines Absatzes interessiert; er muß deshalb bei Anerkennung der grundsätzlichen Gleichberechtigung von Binnenmarkt und Ausfuhr betonen, daß die Rücksicht auf die Ausfuhrinteressen keinenfalls hinter den Binnenmarktinteressen zurücktreten darf"[1].

Durch die veränderte Marktlage, die den Ruhrbergbau sowohl von dem Inlandsmarkt sowie dem Export zu gleichen Teilen abhängig macht, ist die Preispolitik des Syndikates geradezu durch eine weitgehende Anpassung an die Weltmarktkohlenpreise vorgezeichnet.

Die vom Staat durch das KWG aufoktroierte Preisregelung verhindert jedoch eine solche Anpassung und verdiente daher sobald vie möglich beseitigt zu werden. Ueberdies hat die im freien Wirtschaftsprozeß sich vollziehende Preisbildung der ausländischen Steinkohle schon seit langem in der Praxis eine „Preisregelung" illusorisch gemacht, was ihr Vordringen selbst bis in die sogen. unbestrittenen Gebiete nur allzu deutlich beweist.

Es wäre daher zu wünschen, daß der Ruhrkohle das Recht der freien Preisbestimmung zurückgegeben wird, wenn ihre Konkurrenzfähigkeit nicht auf die Dauer ernstlich gefährdet werden soll.

Dem Schrumpfungsprozeß im Ruhrbergbau, der sich in erhöhten Betriebseinschränkungen, Stillegungen, Feierschichten und Haldenbeständen äußert, kann daher nur Einhalt geboten werden, wenn es gelingt, der Ruhrkohle einen größeren und aufnahmefähigeren Absatzmarkt zu schaffen. Hierzu gibt es viele Mittel; jedoch ist es ungewiß, ob der Erfolg die dargebrachten Opfer lohnt, besonders wenn man berücksichtigt, daß andere Bergbauländer, wie z. B. England oder Polen, über einen sehr großen Selbstkostenspielraum verfügen, der es ihnen ermöglicht, selbst bedeutenden Preisreduktionen zu folgen. Viele befürworten daher eine straffe Kontingentierung der ausländischen Kohleneinfuhr und die Erhöhung der Tarife der Reichsbahn. Eine derartige Maßnahme würde jedoch zu Vergeltungsmaßregeln führen und insbesondere den deutschen Außenhandel stark schädigen, abgesehen von den Bindungen, die durch langfristige Handelsverträge bestehen. Eine rein binnenmarktorientierte Preispolitik ist heute daher für das Syndikat nicht zu empfehlen, da sie gleichzeitig einen Verzicht auf den größten Teil der Exportmengen bedeuten würde. Dieser wiederum müßte eine Drosselung der Förderung mit entsprechender Erhöhung der Selbstkosten nach sich ziehen. Der Bergbau hat

---

[1] Bergrat Dr. jur. et phil. Herbig, Vorstandsmitglied des RWKS, Essen, in DBZ vom 1. Januar 1932.

sich denn auch geschlossen gegen eine Einfuhrkontingentierung, gleich welche Warengattungen davon getroffen werden, ausgesprochen[2].

Für die Bearbeitung des Inlandmarktes empfiehlt es sich nunmehr von den hie und da angewandten „Kampfpreisen" in größerem Umfange als bisher Gebrauch zu machen, um die Konkurrenz der Auslandskohle auszuschalten oder zum mindesten in diejenige Gebiete zu leiten, wo sie dem Absatz der Ruhrkohle am wenigsten schädlich ist.

An erster Stelle muß daher eine Konsolidierung der Verhältnisse auf dem Inlandsmarkte angestrebt werden, wobei die neuerdings beschlossene „Kokskonvention" als Anfang betrachtet werden kann[3]. Es handelt sich zunächst nur um die Regulierung des Koksabsatzes, während der Kohlenabsatz von dieser Vereinbarung unberührt bleibt.

Der Inlandsabsatz von Koks wird hiernach kontingentiert und der bisherige Absatz der einzelnen Syndikate als Grundlage für die Zuteilung der Quoten angenommen. Der weitaus größte Anteil entfällt auf das RWKS mit rund zwei Drittel, während Oberschlesien und Aachen je knapp 10% erreichen. Kleinere Quoten entfallen auf Niederschlesien und Niedersachsen.

Bei Ueberschreitung der Kontingente ist eine Konventionalstrafe von RM 10.— pro Tonne fällig, während bei einer Unterschreitung in besonders vorgesehenen Ausnahmefällen sogar Entschädigungen bezahlt werden sollen.

Beachtenswert ist, daß Holland, als ausländischem Konkurrenten, ebenfalls eine Quote für den süddeutschen Markt eingeräumt wurde, während der sächsische Steinkohlenbergbau mit nur 1% Anteil an der deutschen Koksproduktion 1931 außerhalb der Konvention steht.

Der größte Outsider wird jedoch durch das Gaskokssyndikat mit ca. 2.74 Mill. t Verkaufsproduktion vom Jahre 1931 gebildet. Da der Absatz der einzelnen Gaswerke jedoch regional begrenzt ist, verspricht man sich hiervon keine wesentliche Beeinflussung der Konvention.

Mit Rücksicht auf die verschiedenartige Qualität sind die Absatzgebiete der einzelnen Syndikate nicht festgelegt und besteht auch in der Preispolitik volle Freiheit. Die Preise selbst liegen für Süddeutschland wesentlich unter den Reichsanzeiger- bzw. Syndikatsrichtpreisen für das RWKS.

Zunächst muß nunmehr die praktische Wirkung der Konvention abgewartet werden, bevor man zu einer ähnlichen „Verein-

[2] DBZ vom 18. Oktober 1932: „Ruhrkohlensyndikat gegen Einfuhrkontingentierung".

[3] Deutscher Volkswirt vom 21. Oktober 1932: „Kokskonvention".

barung in Kohle“[4] Stellung nehmen kann. Jedenfalls liegen die Verhältnisse bei der Kohle durch die größere Zahl von Qualitäten, Körnungen und Sorten bedeutend schwieriger.

Betriebswirtschaftlich gesehen, ist die Kokskonvention ein Mengenkartell, in dem die bedeutendsten deutschen Koksherstellen für ihre Marktproduktion vereinigt und nach Maßgabe von bestimmten Quoten beteiligt sind. Ob in der Praxis damit die Konkurrenz der ausländischen Erzeuger wirksam bekämpft werden kann, muß sich allerdings erst zeigen. Jedenfalls ist der Versuch insofern beachtenswert, als zum ersten Male für den deutschen Inlandsmarkt eine Verständigung auf größerer Basis zu Stande gekommen ist.

Im Bergbau Frankreichs ist ebenfalls eine Konvention abgeschlossen worden und zwar zwischen den verschiedenen französischen Bergbaurevieren[5]. Hiernach wird der Kohlenabsatz auf Verkaufszonen beschränkt und jeder Produzent erhält eine bestimmte Absatzquote zugeteilt. Diese Einigung der Zechen bildet jedoch lediglich die von der Regierung geforderte Voraussetzung für die Kontingentierung der Auslandskohle, so daß man hierin schon eine staatliche Zwangsmaßnahme, wenn auch nur indirekt, erblicken muß.

Insgesamt betrachtet sind die Bestrebungen nach der Konsolidierung des Binnenmarktes der einzelnen Länder zu begrüßen, da allein über diesen Weg eine internationale Kohlenverständigung späterhin möglich sein wird. Vorerst sind jedoch für eine solche Vereinbarung die Markt- und Selbstkostenverhältnisse zu unübersichtlich und zu verschieden.

Es gilt deshalb für den Ruhrkohlenbergbau, sich weniger auf die Wirkungen von Konventionen und internationalen Vereinbarungen zu verlassen, als mit allen zu Gebote stehenden Mitteln eine Anpassung der Ruhrkohlenpreise an die Weltmarktpreise anzustreben. Diese Erkenntnis verdiente daher in den Mittelpunkt des Interesses gestellt zu werden, um dem RWKS die Mitwirkung aller beteiligten Kreise zu sichern und damit die Erreichung seines Zieles zu gewährleisten.

---

[4] Abgekürzter Ausdruck im selben Sinne wie auf S. 30 verwandt; siehe dortige Anmerkung.

[5] DBZ vom 6. November 1932, Nr. 262 S. 2.

VII. Gesamtüberblick über die betriebswirtschaftliche Problematik des RWKS als Absatzorgan der Ruhrzechen.

Die Höhe des Kohlenabsatzes läßt sich für die einzelnen Syndikate nicht ohne weiteres im Voraus bestimmen, es sei denn, daß die Auswirkungen der stets wechselnden Konkurrenzverhältnisse berücksichtigt werden könnten. Gewisse, wenn auch nur wenige Anhaltspunkte, bieten dagegen Erfahrungssätze, die durch Rückbetrachtung des effektiven Absatzes in vergangenen Jahren gewonnen werden können. So wurde im Jahre 1931 ca. 60% des gesamten innerdeutschen Verbrauchs von der Ruhrkohle gedeckt. (S. 62.) Der Verbrauch selbst unterliegt jedoch ganz erheblichen Schwankungen, da schon bei geringfügigen Preisunterschieden eine Abwanderung der Konsumenten, (besonders der qualitätsindifferenten Betriebe S. 18), auf Kohlen anderer Herkunft stattfindet. Es handelt sich hierbei nicht immer um Steinkohle, sondern oft um eine Substitution derselben durch Braunkohle. Ganz in Wegfall kommt der Steinkohlenverbrauch oftmals bei Elektrizitätswerken, die sich auf Wasserkraft umgestellt haben und nur noch eine Dampfturbine als Reserve bereit halten. Des weiteren findet besonders bei Schiffskesseln das Oel immer mehr Eingang, wodurch der Absatz an Bunkerkohlen besonders schwer getroffen wurde.

Diesen negativen Faktoren für den Ruhrkohlenabsatz sind die Bestrebungen auf dem Gebiete der Gasfernversorgung und der Kohlenverflüssigung entgegen zu halten, die durch die Auffindung neuer Verwendungszwecke der Steinkohle einen breiteren Markt zugänglich machen wollen. Die ganzen Probleme sind heute noch zu sehr in der Entwicklung begriffen, um ein abschließendes Urteil zuzulassen. Jedenfalls liegt hier eine große Aufgabe für die Marktforschung zu kontrollieren, inwiefern der Kohlenverbrauch für die neu zu schaffenden Verwendungszwecke den verminderten Verbrauch durch die Abwanderung der Steinkohlenkonsumenten auf Surrogate kompensiert. Aus dem bisher Gesagten geht hervor, daß der Stand der Technik einmal neue Absatzmöglichkeiten in sich birgt (Kohlenverflüssigung!), während er an der anderen Seite durch die Rationalisierung zu einer besseren Ausnutzung der Kohle und damit auch zur Herabminderung des Verbrauchs geführt hat.

Das Absatzproblem im Ruhrbergbau beruht daher nicht allein auf einer Ueberproduktion, wie schlechthin angenommen wird, sondern auch zum großen Teil auf dem enormen Rückgang des Verbrauchs. Es sind denn auch schon vielerlei Maßnahmen in Erwägung gezogen worden, um Produktion und Absatz wieder in Einklang miteinander zu bringen.

An erster Stelle steht die Frage der Drosselung der Zechenproduktion. Es erscheint theoretisch gedacht auch leicht durchführbar, die Produktion jeder einzelnen Zeche etwa auf 60% ihrer vorjährigen Leistung herabzusetzen. Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus muß dagegen auf die Notwendigkeit hingewiesen werden, für jeden einzelnen Zechenbetrieb den seinen individuellen Verhältnissen angepaßten günstigsten Kostenzusammenhang zu wahren. So liegt z. B. die Degressionsschwelle (S. 47 ff.) in jeder Grube verschieden, so daß eine generelle Herabsetzung der Förderung eine völlig ungleichmäßige Belastung der einzelnen Zechenbetriebe hervorrufen würde. Die so ungleiche Kapital- und Anlageinvestition in den verschiedenen Bergbaubetrieben führt zu einer betonten Abhängigkeit von den fixen Kosten, die sich bei den Großbetrieben am stärksten bemerkbar machen (S. 48). Für die meisten Zechen ist aus diesem Grunde eine Drosselung der Förderung nicht möglich. Daher nimmt man lieber eine Schmälerung des Erlöses mit in Kauf als die eintretende Erhöhung der Produktionskosten durch die Verringerung des Produktionsvolumens. Hieraus geht hervor, daß der Produktionsapparat im Bergbau nicht willkürlich manipulierbar ist. Somit hat es der Unternehmer in den meisten Fällen nicht in der Hand, das Angebot in seinem Interesse zu regulieren, sondern muß sich den internen Erfordernissen seines Betriebes unterordnen. Diese Tatsache hat man leider erst zu spät erkannt und sich durch die große Nachfrage in den Jahren 1914—1925 zu überdimensionierten Anlagen und zu großen Investitionen verleiten lassen. Da es sich im Bergbau fast ausschließlich um Dispositionen auf lange Sicht handelt, machen sich die Auswirkungen dieser „Investitionsfreudigkeit" heute erst in vollem Umfange bemerkbar, gerade zu der denkbar ungünstigsten Zeit, da der Verbrauch einen bisher ungekannten Tiefstand erreicht hat.

Deshalb sieht man heute den Ausweg aus der Krise für den Ruhrbergbau nicht in einer Produktionsdrosselung, sondern in einer Steigerung des Exportes, wenn auch hiermit große Preiseinbußen verbunden sind. Allerdings sind diesen Bestrebungen in allerletzter Zeit immer engere Grenzen gesteckt worden durch die Verhängung von Kohlen-Einfuhrkontingenten (S. 30 und 64) in verschiedenen Ländern. Abgesehen hiervon, wird ein erhöhter Export dazu beitragen, den Druck, der auf die Selbstkosten ausgeübt wird, noch weiter zu verschärfen, so daß der Ausleseprozeß (S. 33), der durch die staatliche Regelung des KWG hintenan gehalten

wurde, seiner Verwirklichung immer näher gebracht wird. Bei der heutigen, geradezu katastrophalen Ueberproduktion im Kohlenbergbau wird es denn auch so leicht kein Staat mehr verantworten können, den Bergbau auf Kosten der Gesamtwirtschaft zu subventionieren. Der Ruhrbergbau wird daher auch zum größten Teil auf Selbsthilfe angewiesen sein und diese liegt wiederum fast ausschließlich in der Herabminderung der Selbstkosten auf ein Niveau, welches es gestattet, auf dem Weltmarkt in steigendem Maße konkurrenzfähig zu werden und für die Zukunft auch zu bleiben. Da der Binnenmarkt nicht in der Lage ist, die gesamte deutsche Produktion aufzunehmen, wird der Export immer eine bedeutende Rolle spielen. Das RWKS als größter deutscher Kohlenerzeuger verfügt denn auch seit langem über eine umfassende Exportorganisation, die sehr gute Erfolge aufzuweisen hat. Allerdings hat die englische Pfundentwertung der engl. Kohle in letzter Zeit eine Vorzugsstellung auf dem Exportmarkt eingeräumt, die sich nicht mehr ohne harten Konkurrenzkampf wird beseitigen lassen.

Wie in den bisherigen Ausführungen dargelegt ist, gipfelt das Problem des Absatzes zum überwiegenden Teil in den Selbstkosten des Ruhrbergbaues. Welche Maßnahmen zur Senkung der Selbstkosten ergriffen werden müssen, kann daher nur vom Standpunkt der Technik für jeden einzelnen Zechenbetrieb beurteilt werden. Der Wirtschafter muß sich auf die Feststellung beschränken, daß in anderen Bergbaurevieren die Gestehungskosten bedeutend niedriger sind als im Ruhrbergbau (S. 22) und die Heranziehung von Ruhrkohle zur Bedarfsdeckung nur insoweit ihre Berechtigung hat, als sie mit der Konkurrenz Schritt zu halten vermag.

Wenn man sich auch davor gescheut hat, diese Wahrheit auszusprechen und immer wieder den nationalwirtschaftlichen Charakter des Bergbaues betont hat, wird man doch um eine definitive Stellungnahme nicht herumkommen, sondern nur den Zeitpunkt der inneren Sanierung der Zechenbetriebe hinausschieben (S. 50). Ist diese Voraussetzung erfüllt und sind alle dem Syndikat angehörenden Zechengesellschaften auch in der freien Marktwirtschaft in der Lage, sich zu behaupten, so wird mit der Unterstützung der syndikatlichen Absatzorganisation eine Konsolidierung der Marktverhältnisse für die Ruhrkohle nicht ausbleiben!

Literaturverzeichnis.

I. Quellen:

1. Karl Borchardt: Handbuch der Kohlenwirtschaft. Ein Nachschlagewerk für Kohlenerzeuger, Kohlenhändler und Kohlenverbraucher. Berlin, „Die Kohlenwirtschaft", Verlagsges. m. b. H. 1926.
2. — „Die deutsche Kohlenwirtschaft". Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß). Berlin 1929. E. S. Mittler und Sohn.
3. Kurt Schubert: Der Ruhrkohlenbergbau in der Nachkriegszeit. Ein Beitrag zum Produktions- und Absatzproblem. Diss. Rostock. Kirchhain N.-L., 1927/28, Schmersow.
4. Dr. Ernst Ledermann: Die Organisation des Ruhrbergbaues. Berlin 1927, W. de Gruyter & Co.
5. Theodor Transfeldt: Die Preisentwicklung der Ruhrkohle 1893—1925 unter der Preispolitik des RWKS und des RKV. Diss. Frankfurt 1926.
6. Dr. Walter Thoenes: Die Zwangssyndikate im Kohlenbergbau und ihre Vorgeschichte. Jena 1921, G. Fischer.
7. Kurt Wiedenfeld: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat. Bonn 1912, A. Marcus & E. Weber.
8. Dr. Ernst Storm: Geschichte der deutschen Kohlenwirtschaft von 1913—1926. Berlin 1926, Phönix-Verlag C. Siwinna.
9. Handwörterbuch der Staatswissenschaften: Bergbau. 4. Aufl. Bd. 1—8, 1923—1927, Jena, G. Fischer.
10. E. Schmalenbach: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 2. Auflage. G. A. Gloeckner, Leipzig.

II. Geschäftsberichte, Denkschriften, Jahresberichte, Enquêteberichte, Memoranden usw.

1. Enquête über die niederschlesische Steinkohle. Reichskohlenrat, Berlin.
2. Geschäftsberichte des RWKS 1926/1930.
3. Jahrbuch für den Bergamtsbezirk Dortmund.
4. Jahresberichte des Reichskohlenverbandes 1926/29.
5. Diverse Geschäftsberichte: u. a. Krupp, Phoenix, Harpen, Gloeckner, Gutehoffnungshütte, Vereinigte Stahlwerke usw. 1925/30.

III. Zeitungen, Wochen- und Monatsschriften.

1. Deutsche Bergwerkszeitung (DBZ), Essen.
2. Daily Freight Register, London.
3. Deutsche Kohlenzeitung, Berlin.
4. Die deutsche Wirtschaftszeitung, Berlin.
5. Economisch statistische Berichten, Rotterdam.
6. Frankfurter Zeitung, Frankfurt a. M.
7. Glückauf, Essen.

8. Handelsberichten, Den Haag.
9. Jaarverslag der Rotterdamsche Bankver., Rotterdam.
10. Kartell-Rundschau, Berlin.
11. Kölnische Zeitung, Köln.
12. Zeitschrift des oberschlesischen Berg- und Hüttemännischen Vereins zu Kattowice.
13. Oberschlesische Wirtschaft, Gleiwitz.
14. Ruhr- und Rhein-Wirtschaftszeitung, Essen.
15. Saarbrücker Zeitung, Saarbrücken.
16. Vierteljahreshefte der Statistik des Deutschen Reiches, Berlin.
17. Der deutsche Volkswirt, Berlin.
18. Wirtschaft und Statistik, Berlin.
19. Wirtschaftsdienst, Berlin.
20. Wirtschaftskurve, Berlin.

Uebersicht Nr. 1.

Das „unbestrittene Gebiet" des RWKS.

Das unbestrittene Gebiet ist heute in elf Bezirke eingeteilt, die an folgende Syndikatshandelsgesellschaften, an denen die Syndikatsmitglieder nach Maßgabe ihre Beteiligung (Verkaufs- und Verbrauchsbeteiligung) im Syndikat partizipieren, vergeben sind:

1. Revier 2 (Bremen): Deutsche Kohlenhandelsgesellschaft Lüders, Sonnenwald & Co., Bremen.
2. Reviere 3 (Hannover) und 6 (Braunschweig): Kohlenhandelsgesellschaft „Westfalia", Wiesebrock, Schulte & Co., Hannover.
3. Reviere 4 (Münster—Osnabrück) und 5 (Dortmund—Bielefeld): Westfälische Kohlenhandelsgesellschaft, Bellwinkel, Börsing & Co., Dortmund.
4. Revier 7 (Magdeburg): Westfälische Kohlen- und Koksverkaufsgesellschaft Knauer & Co., Magdeburg.
5. Reviere 8 (Kempen—Cleve), 9 (Essen—Duisburg—Ruhrort—Emmerich) und 10 (Gladbach—Rheydt—Krefeld): Kohlenhandelsgesellschaft „Niederrhein", Weyer, Franke & Co., Duisburg.
6. Revier 11 Düsseldorf—Wuppertal): Kohlenhandelsgesellschaft „Bergkohle" Scholten, Buchmann & Co., Düsseldorf.
7. Reviere 12 (Bochum—Witten—Lüdenscheid), 13 (Hagen—Arnsberg) und 16 (Siegen): Kohlenhandelsgesellschaft „Mark" Siepmann, Schrader & Co., Hagen i. W.
8. Revier 17 (Kassel—Erfurt—Greiz): Kohlenhandelsgesellschaft „Glück-Abt. Beck & Co., Kassel.
9. Revier 14 (Köln—Aachen), 15 (Deutz), 18 (Koblenz—Trier) und 19 (Neuwied—Altenkirchen): Kohlenhandelsgesellschaft Hansen, Kallmeier & Co., Köln.
10. Revier 29 (Berlin—Schlesien): Westfälische Kohlenverkaufsgesellschaft Vollrath, Weck & Co., Berlin.
11. Revier 20 (Wiesbaden), 21 (Mainz—Neunkirchen), 22 (Frankfurt a. M.—Darmstadt—Würzburg), 23 (Bayern-Nord) 24 (Mittelbayern), 25 (Bayern-Süd) und 28 (Saargebiet): Kohlenkontor Weyhenmeyer & Co., Mannheim.

Lebenslauf.

Am 23. Dezember 1908, als Sohn des kaufmännischen Direktors Ludwig Carl H a r d t und seiner Ehefrau Johanna Catharina geb. Martin, zu Saarbrücken geboren, besuchte ich nach Absolvierung der Vorschule in Köln hintereinander die Oberrealschule in Brüssel, Blankenese bei Hamburg, Rotterdam und Den Haag. Hierselbst bestand ich im Jahre 1926 das Abitur und kam alsdann zu einer Kohlengroßhandelsfirma in Rotterdam in die Lehre, die mich später, im Laufe des Jahres 1927, als Angestellter nach ihrer Filiale, der Continentale Handels- und Transport-G. m. b. H. in Mannheim, der offiziellen Verkaufsgesellschaft der niederländischen Staatszechen für Süddeutschland, überwies.

In Mannheim ließ ich mich im selben Jahre auf der Handelshochschule immatrikulieren und bestand im Februar 1930 die kaufmännische Diplomprüfung. Hiernach betätigte ich mich als Geschäftsführer einer belgischen Kohlengroßhandelsfirma in der Schweiz.

Buchdruckerei E. Bechstein, Inh. Wilh. Hinckel
Wertheim am Main
1933